

LA VIE CHÈRE



THÈSE POUR LE DOCTORAT

(ès-sciences politiques et économiques)

PRÉSENTÉE ET SOUTENUE A LA FACULTÉ DE DROIT DE LYON

Le 4 Mai 1912, à 2 heures

PAR

Alexandre CHARBIN

Lauréat de la Faculté



LYON

IMPRIMERIE ET LITHOGRAPHIE A. GENESTE

71, rue Molière, 71

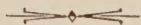
—
1912



Digitized by the Internet Archive
in 2026

LA VIE CHÈRE

LA VIE CHÈRE



THÈSE POUR LE DOCTORAT

(ès-sciences politiques et économiques)

PRÉSENTÉE ET SOUTENUE A LA FACULTÉ DE DROIT DE LYON

Le 4 Mai 1912, à 2 heures

PAR

Alexandre CHARBIN

Lauréat de la Faculté



LYON

IMPRIMERIE ET LITHOGRAPHIE A. GENESTE

71, rue Molière, 71

1912

UNIVERSITÉ DE LYON

FACULTÉ DE DROIT

MM.

CAILLEMER, C. ✱, I. ✂, Doyen honoraire, correspondant de l'Institut.

THALLER, ✱, I. ✂, professeur honoraire.

AUDIBERT, I. ✂, professeur honoraire.

FLURER, I. ✂, doyen, professeur de Droit civil.

GARRAUD, I. ✂, professeur de Droit criminel, correspondant de l'Institut.

APPLETON (Charles), I. ✂, professeur de Droit romain.

COHENDY, O. ✱, I. ✂, professeur de Droit commercial.

PIC, I. ✂, professeur de droit international public.

APPLETON (Jean), I. ✂, professeur de Droit administratif.

LAMBERT, A. ✂, professeur d'Histoire générale du Droit français.

BOUVIER, I. ✂, professeur de Science financière et de Législation française des finances.

LAMEIRE, I. ✂, professeur d'Histoire du Droit public et de Droit administratif.

JOSSERAND, I. ✂, professeur de Droit civil, assesseur du Doyen.

BROUILHET, I. ✂, professeur d'Economie politique.

HUVELIN, I. ✂, professeur de Droit romain.

LÉVY, I. ✂, professeur de Droit civil.

GONNARD, A. ✂, professeur d'Histoire des Doctrines Economiques et d'Economie politique.

BOUVIER-BANGILLON, I. ✂, professeur de Procédure civile.

BECQ (J.), I. ✂, secrétaire.

JURY DE LA THÈSE

MM. GONNARD, professeur, *président*.

BOUVIER, professeur, *assesseur*.

LAMEIRE, professeur, —

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

INTRODUCTION

Depuis quelque temps, la « Vie chère » fait l'objet de toutes les conversations. Elle a fait couler des flots d'encre. Pendant plusieurs semaines — plusieurs mois même — les journaux lui ont consacré des rubriques quotidiennes. De tous côtés se sont élevées des plaintes tantôt sourdes, tantôt bruyantes. Nous avons assisté à la « révolution du beurre », et les ménagères ont dirigé leurs rancunes contre les commerçants qui n'en pouvaient mais.

Est-ce à dire que nous nous trouvions en présence d'une situation sans précédent? Non, certes; mais la déception a été cruelle : les difficultés de l'existence atteignent des individus qui s'en croyaient quittes et pensaient continuellement s'élever sur l'échelle du progrès. De brutales, d'ironiques réalités les dépouillent de cette illusion : ils s'avisent que le siècle le plus fraternel, le plus préoccupé de bien-être et de progrès, le plus soucieux des contingences populaires, continue à soulever les mêmes problèmes douloureux; qu'enfin ni la loi — méticuleuse, sinon tracassière, — ni les prophètes — faiseurs de promesses et marchands d'utopies, — ne sont capables d'assurer le bonheur en procurant une vie plus facile. Ceux-ci, comme celle-là, lorsqu'ils cherchent à bouleverser la vie économique, ne font souvent qu'y apporter de nouvelles entraves.

Toujours est-il que le problème de la « Vie chère », par ses répercussions innombrables, doit s'imposer à l'attention des économistes.

*
* *

La « Vie chère » est-elle seulement actuelle et passagère? ou, au contraire, menace-t-elle de durer et faut-il remonter plus ou moins dans le passé pour en prouver la source profonde? On ne s'entend guère sur ce point. Certains économistes, comme M. Leroy-Beaulieu, ne voient, en fait de crise, qu'un « symptôme éphémère » et sans gravité; quelques années de bonne récolte auront suffi à redonner aux prix des proportions normales. D'autres (tels que M. Daniel Zolla), moins optimistes, estiment que la crise de cherté est grave et déjà ancienne. Momentanément exaspérée par l'action insolite de fléaux naturels, elle aurait commencé depuis assez longtemps et ne serait point près de finir. Sans nous laisser influencer par des appréciations si différentes, nous essaierons, par la recherche des causes et des remèdes possibles, de dégager la véritable physionomie de la « Vie chère ». Quitte à nous tenir sur une réserve excessive, nous nous abstenons d'affirmations aventurées, et nous nous garderons d'interpréter les faits suivant une idée préconçue. Peut-être parviendrons-nous alors à apporter un peu de clarté dans cette question si complexe et si controversée.

*
* *

Avant de passer en revue les prix actuels, il importe de donner une vue d'ensemble du prix de la vie au dix-neuvième siècle.

La « Vie chère » serait — comme nous venons de le dire

— une véritable « crise », à en juger au moins par les plaintes qu'elle suscite. Mais si l'on veut étendre ce qualificatif à tous les mouvements de hausse accentuée, il y a eu d'autres crises antérieurement. Et, si on ne jette pas un coup d'œil au moins sur les plus récentes, on se condamne à n'avoir qu'une vue incomplète; on ne saisit pas la courbe des prix, l'enchaînement des cours, les fluctuations générales. Il se peut fort bien que la crise qui nous paraît si douloureuse ne soit pas anormale, et que d'autres époques aient eu à subir des crises aussi aiguës, peut-être plus redoutables tout compte fait. Il est vrai que le souvenir des maux passés n'est qu'une consolation bien platonique — si tant est que ce soit une consolation — aux difficultés dont les classes moyennes et les classes populaires souffrent de nos jours.



LA VIE CHÈRE

PREMIÈRE PARTIE

LA VIE EST CHÈRE : JUSQU'A QUEL POINT ?

Les moyens d'enquête.

Nous avons un certain nombre de statistiques et documents, devenus classiques, qui jettent une assez vive lumière sur les faits économiques du XIX^e siècle et sur les mouvements de hausse ou de baisse des prix.

1^o Il y a tout d'abord les statistiques de *Newmarch*, qui a fait une enquête sur les prix de gros d'un groupe de marchandises importantes. Commencée en 1864, cette enquête a été complétée par une étude rétrospective qui relève les prix du gros de 1846 à 1850.

L'« *Economist* » de Londres a publié les résultats obtenus par Newmarch et poursuivi les mêmes recherches (indice-numbers) d'une façon constante et régulière.

Poussant jusqu'au scrupule le souci de l'exactitude, Newmarch avait relevé, non seulement les prix annuels,

mais les prix *mensuels* de 22 marchandises principales. De cette façon, on peut se rendre compte de tous les mouvements d'ensemble et relier la courbe des prix aux circonstances qui les ont déterminées. S'étendant de 1846 jusqu'à 1911, l'enquête embrasse ainsi la période de 65 ans qui nous précède. Comme, d'autre part, elle concerne les *matières textiles* (coton, laine, soie, chanvre et lin), les *métaux* et d'autres matières premières, en même temps que les *denrées alimentaires*, cette vaste enquête est bien de nature à faire saisir par des chiffres précis le mouvement des prix agricoles, commerciaux et industriels. C'est un schéma de l'histoire générale des prix depuis le milieu du XIX^e siècle.

2^o Le statisticien *Sauerbeck* est remonté plus haut encore : il a d'abord étudié une période de 30 ans, qui va de 1819 à 1849, puis a continué son enquête jusqu'à nos jours, en sorte que nous pouvons comparer ses données avec celles de l'« *Economist* » de Londres.¹

Pour base de ses nombres-indices, il a pris la moyenne des prix de 1867, qu'il a représentée par 100. Un peu plus étendue que la précédente, cette enquête a porté sur 45 marchandises principales.

3^o Pour la France, le *Ministère du Travail* a fait publier, en 1911, le résultat d'une vaste enquête. Le rapport est intitulé : « Salaires et coût de l'existence, à diverses époques jusqu'en 1910. » (1)

Ce travail, fait sur les indications de spécialistes, c'est-à-dire de gens compétents (au moins en principe), est précédé d'une longue introduction et d'un résumé signé de M. Lucien March, chef de la Statistique générale en France. Il y étudie : 1^o le mouvement des prix pour les principaux éléments de la vie populaire : 2^o le mouvement correspondant des salaires.

M. March nous expose l'ensemble de la fluctuation

(1) Imprimerie Nationale, grand in-8°, 525 pages.

des salaires : a) de 1806 à 1853 b) de 1853 à 1910. Le salaire moyen de la dernière année (1910) est représenté par le nombre 100. Ensuite, l'auteur considère les salaires moyens, heure par heure et jour par jour, durant la période qui va de 1896 à 1911, dans 23 professions différentes en province et à Paris. D'autres renseignements sont fournis sur 13 autres professions, soit 36 en tout. Dans la seconde partie du travail sont étudiées les variations des prix dans leurs rapports avec les salaires.

4° Sur la double question *du coût de la vie et des salaires*, il est impossible d'oublier les travaux d'Emile Levasseur, dont les ouvrages font autorité, non seulement en France, mais dans toute l'Europe.

5° M. Levasseur, dont la mort récente constitue une perte considérable pour la science économique et sociale, lisait encore le 5 juin 1909, devant l'Académie des sciences morales et politiques, un rapport qui avait pour titre : *Statistique des denrées alimentaires fournies aux 70 lycées de France*. Cette statistique portait sur une vingtaine de denrées alimentaires absorbées par nos potaches (porc frais, charcuterie, volailles, gibier, beurre, huile, comestibles, œufs, lait, fromage, sucre, poisson frais, poisson salé, graisse, saindoux, pommes de terre). L'enquête allait d'abord de 5 en 5 ans, de 1880 à 1900. Depuis 1900, elle s'est poursuivie d'année en année jusqu'en 1908.

Ce travail a paru dans la *Revue économique internationale*, en deux articles, l'un du 15/20 mai 1909, sous ce titre « Enquête sur le prix des denrées alimentaires en France » (p. 205-255) ; l'autre du 15/20 novembre 1910, intitulé « Le Coût de la vie » (p. 213-238).

Ces deux articles sont suivis d'un troisième, du même auteur : « Les périodes de l'histoire des prix en France au XIX^e et au XX^e siècle » (p. 239-273).

L'enquête sur les denrées consommées dans les lycées concerne plus de 10.000 personnes et peut nous renseigner sur le coût de la vie dans les « classes moyennes ». Le

troisième article, auquel nous faisons allusion, résume les travaux de Sauerbeck et nous permet de fixer les fluctuations des prix au XIX^e siècle.

6° A côté de ces recherches véritablement scientifiques, il convient de signaler le consciencieux rapport de M. Fernand David sur le budget de l'Agriculture pour 1912 (1), dans lequel une centaine de pages sont consacrées à la vie chère.

Le rapporteur, aujourd'hui ministre du Commerce, a utilisé les documents que nous venons de citer ; il en a également produit d'autres de moindre importance ou de moindre valeur scientifique.

7° *La Réforme économique* de son côté, a suivi le mouvement des prix en France, en précisant les variations du cours de 21 marchandises, dans l'espace de 21 ans. M. Max Turmann a résumé ce travail dans la *Revue hebdomadaire*.

8° Il existe d'autres statistiques ; celles de Soëtber (de Hambourg), celles de Falkner (Etats-Unis). Elles ont été contrôlées par Levasseur, qui fait à leur sujet les constatations suivantes : « Malgré des différences de proportion dans les détails, elles ont une allure générale concordante relativement aux périodes de hausse et de baisse. Ce sont des preuves de la valeur approximative de ces indices ».

Les statistiques et la réalité

Valeur de ces statistiques. — Entendons-nous sur le mot valeur. La valeur « scientifique » de ces statistiques diverses peut être grande. Mais leur *exactitude* ne sera forcément qu'approximative.

Les articles cotés ne sont pas strictement les mêmes

(1) Imprimerie de la Chambre des députés. 459 pages. grand in-8°.

dans chaque pays. De plus, ils n'ont pas tous une valeur équivalente ; il faudrait, pour être tout à fait exact, donner à chacun d'eux un coefficient, de manière à rétablir leur importance relative. Les variations du blé, de la viande, des pommes de terre, n'ont nullement la même importance.

Une seconde remarque s'impose. Les prix qui servent de base sont des prix de gros ou de demi-gros. Les prix de détail, *que payent les consommateurs*, sont différents, et cette différence est plus ou moins sensible. Si les détaillants se hâtent d'augmenter le prix des denrées, dès qu'ils ont eu à subir eux-mêmes une augmentation dans leurs achats en gros, ils sont plus lents, et pour cause, à faire bénéficier leurs clients des baisses qui surviennent. Aussi la différence entre les prix de gros et les prix de détail n'est pas toujours la même. Le détail ne suit que dans une certaine mesure — *longo proximus intervallo* — les variations du gros.

Au demeurant, il y a bien e'autres causes qui « amortissent en partie » l'effet des variations du gros ; ce sont les impôts, les frais généraux, les marges commerciales. L'aspect du prix de gros change notablement suivant les circonstances politiques et économiques. Ce mot de Levasseur nous paraît très juste : la connaissance des prix de gros peut servir à « éclairer certains problèmes économiques *plutôt qu'à mesurer exactement le coût de la vie dans les familles.* »

Etonnez-vous, après cela, que lorsqu'on présente aux ménagères des statistiques consolantes, elles ne veuillent pas en accepter le témoignage et croire à la baisse ; c'est qu'elles n'en ont pas ordinairement le bénéfice.

Un autre reproche peut être adressé aux statistiques, Ainsi que le constate M. Fernand David, les statistiques présentent des divergences assez sensibles, même lorsqu'elles sont faites avec une incontestable bonne foi et un souci visible de l'exactitude. Ces divergences s'expliquent, pour la viande notamment, par ce fait que les

statisticiens, en notant une variation de cours « pour la viande », n'ont pas toujours remarqué qu'il y a lieu de tenir compte des différentes qualités de viandes pour un même animal. C'est pour avoir oublié ce détail, ou pour s'être fié à des statistiques qui l'avaient oublié, que M. Lefèvre s'est vu reprocher par M. Bruneau d'avoir majoré les prix. A vrai dire, il avait bien, pour certaines années, tenu compte des différentes qualités et par conséquent des différents prix ; mais, pour les dernières années la statistique officielle ne lui avait fourni que les moyennes d'une qualité supérieure de viande, et ainsi les prix indiqués n'étaient que ceux de la première catégorie. Il faudrait donc, pour parer cet inconvénient, établir dans chaque pays trois types de qualité courante, de même poids, qui serviraient de terme de comparaison. Dans chaque animal, on pourrait choisir un morceau-type dont la valeur servirait à déterminer à son tour le cours officiel. Le prix des autres parties comestibles de l'animal serait déduit de celui-là, à l'aide d'un coefficient fixé par avance.

Alors, pourrait-on peut être, au lieu de demander simplement aux statistiques de nous « éclairer certains problèmes économiques », connaître par elles le coût approximatif des divers produits.

La courbe des prix au XIX^e siècle.

Si on laisse de côté tous les détails pour s'en tenir à une vue d'ensemble, les statistiques de Sauerbeck ; de l' « Economist » (de Londres) ; de Soëtber (de Hambourg) ; de Falkner (Etats-Unis) ; de Levasseur et de Lucien March en France, permettent de distinguer cinq périodes assez nettement tranchées dans le mouvement des prix au XIX^e siècle.

La *première période* va de 1820 à 1849. Des premières années de la Restauration à la fin de la deuxième République, *la tendance est à la baisse*. Les *nombres-indices*, calculés d'après les prix annuels de 45 marchandises importées en Angleterre — le nombre à 100 servant de moyen-terme, — ces nombres, disons-nous, sont de 112 en 1820 et de 74 en 1849.

Pendant cette période, l'augmentation moyenne du commerce extérieur de la France n'a été, pour chaque année, que d'une trentaine de millions. Le marché n'a été que faiblement approvisionné en métaux précieux. D'après March et Levasseur, il y aurait eu une légère augmentation des salaires à la suite de grèves. Malgré cela, les statistiques constatent une diminution générale des prix. Les produits manufacturés avaient encore plus baissé que les produits naturels.

La *deuxième période* va de 1849 à 1857. Durant ces huit années, la tendance est *très accentuée vers la hausse*. C'est une période d'activité économique intense, et la hausse des prix tiendrait à trois causes : *a)* la production abondante de l'or. La Californie et l'Australie versent en moyenne sur le marché 700 millions d'or par an, d'après la statistique de Soëtber. — *b)* La création de nouveaux moyens de transport. Le réseau des chemins de fer se développe en France, en Europe, aux Etats-Unis ; la navigation fait des progrès parallèles. — *c)* Au développement du crédit, du commerce et de l'industrie. L'augmentation annuelle des transactions a été, pendant cette période, de 205 millions, « sept fois plus grande que dans la période précédente », dit Levasseur.

La *troisième période* s'étend de 1857 à 1873. A la fin du Second Empire, les prix oscillent entre la hausse et la baisse, et cette oscillation est presque sans amplitude, excepté durant trois années exceptionnelles (1864, 1872, 1873) marquées par une augmentation de prix analogue à celle de la période précédente. A noter la conclusion des fameux traités de commerce de 1860 et l'adoption d'une politique

douanière plus libérale. Après la stagnation produite par la guerre franco-allemande se manifeste un nouveau réveil de l'activité commerciale.

La *quatrième période* (de 1874 à 1896) est marquée par une tendance à la baisse fortement prononcée. Le « nombre-indice » de Sauerbeck tombe pour l'Angleterre de 167 (en 1873), à 92 (en 1896). En France, les nombres-indices partent de 159 pour descendre à 91, en 1896 : c'est leur niveau le plus bas. « Le mouvement prolongé de baisse est général, dit Levasseur ; il apparaît d'une manière presque uniforme dans tous les pays qui possèdent une série statistique des prix ».

La courbe des salaires est assez différente (nous y reviendrons) ; mais elle se ressent néanmoins de la baisse des prix. Cette baisse a éprouvé les agriculteurs qui ont élevé des plaintes vives, en France et en Belgique notamment (1). Aussi a-t-on établi pour eux des droits protecteurs en 1881 et 1892.

La *cinquième période*, enfin, s'étend de 1896 à nos jours. Le relèvement des prix est très sensible : à la fin surtout, il s'est accentué, provoquant de vives alarmes et des révoltes. Nous allons en étudier les symptômes.

De l'histoire des prix au XIX^e siècle, M. Levasseur tire ces trois conclusions générales : 1^o Il y a une « relation évidente », bien qu'elle ne soit pas proportionnelle, entre la hausse des prix et l'abondance des métaux. — 2^o Il y a une relation non moins évidente entre le mouvement des prix et le développement du commerce extérieur. Celui-ci augmente avec la hausse et reste stationnaire avec la baisse. — 3^o Les prix sont plus élevés aujourd'hui qu'en 1891-1900.

On pourrait ajouter qu'il y a une relation entre les salaires et les prix. Bien d'autres conclusions, d'ailleurs, apparaîtront dans la suite de cette étude.

(1) La *Crise agricole* par M. Daniel Zolla.

V. aussi la *Dépression économique*, par M. Hector Denis.

Pour donner une vue d'ensemble des prix depuis le XIX^e siècle, voici un résumé des Index-Numbers de l'« Economist » :

*Prix comparatif de vingt-deux marchandises principales
en Angleterre*

Dates	Prix indice	Prix pour cent relativement au prix initial
Moyenne 1846-1850. . . Fr.	2.200 »	100 »
Juillet 1864.	3.792 »	172 »
Janvier 1870.	2.689 »	122 »
Juillet 1872.	3.054 »	139 »
Janvier 1877.	2.765 »	123 »
Janvier 1880.	2.577 »	117 »
Juillet 1884.	2.169 »	99 »
Janvier 1885.	2.098 »	95 »
Janvier 1886.	2.023 »	92 »
Juillet 1890.	2.259 »	103 »
Janvier 1895.	1.923 »	87 »
Juillet 1897.	1.885 »	86 »
Janvier 1900.	2.145 »	97 50
Janvier 1902.	1.948 »	89 »
Janvier 1905.	2.136 »	97 »
Juillet 1907.	2.594 »	118 »
Juillet 1908.	2.190 »	100 »
Janvier 1910.	2.390 »	109 »
Janvier 1911.	2.503 »	114 »
Juillet 1911.	2.517 »	114 »

On voit que le point culminant de la hausse s'est trouvé placé en 1864, et la plus forte dépression en 1897. Il convient de remarquer que cet ensemble de vingt-deux marchandises ne comprend pas seulement des objets de consommation, mais aussi des matières premières industrielles. Voici d'ailleurs une distinction par catégories de produits :

	Prix de base (moyenne des années 1845-1853)	Années 1871-1875	Années 1896-1900	Années 1906-1910
<i>Articles d'alimentation :</i>				
Café Fr.	100 »	170 »	110 »	86 »
Viande	100 »	145 »	132 »	139 »
Blé.	100 »	103 »	55 »	60 »
Thé	100 »	100 »	58 »	70 »
Sucre.	100 »	74 »	30 »	33 »
<i>Textiles :</i>				
Soie	100 »	152 »	97 »	102 »
Laine.	100 »	132 50	103 »	126 »
Coton.	100 »	123 »	62 »	103 »
Lin et chanvre. .	100 »	112 »	70 »	83 »
<i>Métaux :</i>				
Etain.	100 »	150 »	98 »	183 »
Fonte.	100 »	132 »	85 »	86 »
Plomb	100 »	122 »	77 »	89 »
Cuivre	100 »	101 »	68 »	92 »
<i>Denrées diverses :</i>				
Indigo	100 »	149 »	112 »	96 »
Cuir.	100 »	141 »	131 »	121 »
Bois de construc.	100 »	125 »	110 »	138 »
Huile (oil) . . .	100 »	114 »	72 »	90 »
Suif	100 »	100 »	95 »	134 »
Tabac	100 »	196 »	219 »	213 »

D'après ce tableau, plusieurs denrées alimentaires n'auraient pas haussé de prix depuis plus d'un demi-siècle, ou même auraient sensiblement fléchi, à savoir : le blé (il s'agit de la libre-échangiste Angleterre) qui ne vaudrait que 60 % du prix moyen des années 1845-1853 ; le thé qui vaudrait 70 % ; le café 86 % et le sucre seulement 33 % du prix du milieu du xix^e siècle. Par contre, la viande aurait renchéri de 39 %.

Voici enfin un tableau des diverses évaluations faites par les statisticiens qui se sont occupés de la question. La base (nombre-indice 100) est la moyenne des deux années 1895 et 1900.

FRANCE

M. MARCH. FOVILLE. Léviseur. du Midi.				Economat	
M. DE M. Chem. fer					
1	1 bis	2	3	4	
Ensemble des	Dentées	Importation	Dentées		
marchandises.	alimentaires.	totale.	alimentaires.		
1880	132.9	115.0	142.8	»	107.5
			(1882)		(1882)
1885	109.2	99.7	127.9	»	98.7
1890	106.2	96.9	126.4	»	101.2
1895	98.9	91.8	100.4	96.5	102.3
1900	101.0	108.1	99.7	101.7	98.6
1901	103.4	103.9	106.4	102.2	102.2
1902	102.1	102.2	105.6	104.8	101.2
1903	103.0	102.7	109.3	104.2	101.1
1904	101.0	102.0	108.6	102.2	101.3
1905	108.2	108.7	110.8	105.8	98.0
1906	106.7	115.9	119.1	109.2	97.9
1907	112.3	109.6	122.9	112.1	104.2
1908	»	»	»	»	106.0
1909	»	»	»	»	108.5

PAYS ÉTRANGERS

ANGLETERRE.		ALLEMAGNE.		ETATS-UNIS.			
(M. SAUERBECK.)		(Hambourg.)		Department of Labor.			
5	5 bis	6	6 bis	7	7 bis	7 ter	7 quater
Ensemble des	Dentées	Ensemble des	Dentées	Ensemble des	Prix de gros	Prix de détail	Equilibre.
marchandises.	alimentaires.	marchandises.	alimentaires.	marchandises.	des dentées	des dentées	simples.
139.7	127.5	130.3	123.6	»	»	»	»
111.2	104.3	110.1	104.3	»	»	»	»
109.1	104.3	108.1	107.2	110.6	113.0	102.3	103.0
96.9	90.8	95.9	90.7	91.7	95.1	98.4	98.4
103.0	109.1	104.0	109.1	108.3	104.8	101.7	101.6
101.0	102.4	102.0	111.1	106.3	106.5	105.7	105.8
101.0	101.4	98.9	99.6	110.6	111.9	111.1	111.5
100.0	101.4	96.9	99.6	111.3	107.6	111.1	110.9
101.0	102.4	96.9	98.5	110.7	107.6	111.8	112.3
104.0	105.3	96.9	102.4	113.6	108.3	112.7	113.0
103.0	112.0	103.0	108.2	120.0	113.2	116.4	116.4
107.1	115.9	109.1	114.1	126.9	118.5	120.9	121.3
»	»	»	»	»	»	»	»
108.1	106.2	»	»	»	»	»	»

La Crise actuelle

Ses caractères. — Son étendue

Sommes-nous en présence d'une simple crise — à proprement parler — ou, comme le dit M. Daniel Zolla, « d'une période de transition et de transformation » dont la durée est difficile à préciser ? Faut-il voir dans la situation économique actuelle un fait passager, un « accident » dont les conséquences, si graves soient-elles, ne se feront pas longtemps sentir, ou bien plutôt un état persistant, dont les causes agissent depuis longtemps déjà, et qui menace de se perpétuer ?

Une crise se reconnaît à sa *soudaineté* (parfois la violence de son explosion), et à sa *brièveté* (elle ne tarde pas à être suivie d'un état normal).

Dans l'étroite acception du terme, la situation économique actuelle ne serait donc pas proprement une crise. Elle a été préparée, malgré quelques fluctuations passagères, par une ascension lente et continue des prix.

D'autre part, la crise actuelle, si elle est un état *relativement* nouveau, paraît en tout cas devoir durer, si on en juge par la profondeur de ses causes, par son ampleur et sa généralité. Beaucoup sont portés à croire que l'on se trouve en présence d'un état destiné à devenir *normal*. Ce serait alors une période économique d'assez longue durée ou, si l'on tient à garder le mot crise : une *crise persistante* dont les causes, déjà lointaines mais toujours agissantes, continueraient à produire les mêmes effets. Ces deux termes « crise persistante », qui seraient contradictoires appliqués à la vie des individus, cessent de l'être quand il s'agit de la vie des peuples.

Aussi bien, la crise actuelle de cherté a-t-elle été précédée, dans l'histoire économique, d'autres crises analogues, et il est à remarquer que ces périodes de renchérissement ont eu une durée moyenne de 25 ans.

La rapide esquisse que nous avons tracée de l'histoire des prix depuis un siècle et demi nous a montré que la hausse notable, qui marqua la fin du XVIII^e siècle, fut suivie de périodes de baisse ou de stagnation alternant avec des périodes de hausse, ayant toutes la même durée approximative de 25 ans.

Après la période de baisse allant de 1815 à 1840 (ou même 1845) une hausse générale se fait sentir de 1850 à 1875 ou 1880. Suit une dépression qui dure une vingtaine d'années et amène une réaction — la crise actuelle — pour se continuer... combien de temps encore ? L'avenir nous le dira. Mais tout fait prévoir qu'elle n'est pas près de finir, d'autant que les causes permanentes, ou tout au moins persistantes, de renchérissement ne paraissent jamais avoir été plus nombreuses qu'à l'heure actuelle : on s'en rendra compte plus loin.

Le trait saillant de la crise actuelle, est sa généralité. Générale, la « vie chère » l'est d'abord par son caractère universel et mondial. Les ménagères françaises ne sont pas seules à gémir de la hausse de prix. M. F. David, a établi qu'en Hollande et en Belgique, la viande était aussi chère qu'en France, ce qui prouvait, à son sens, que la question douanière était étrangère à la cherté de la vie. — La crise sévit en Autriche, où elle a suscité des révoltes plus sanglantes que chez nous. — Elle se fait sentir en Russie, où, d'après notre consul à Saint-Petersbourg, M. Vautier, la plainte est « universelle ». — En Allemagne, on réclame partout l'intervention de l'Etat, dont on paraît attendre les plus heureux effets. La « vie chère » n'a pas épargné l'Angleterre, libre échangiste, où le « taux » du renchérissement de ces dernières années a été à peu près le même que dans les pays protectionnistes. Si nous traversons l'Atlantique, nous constatons encore les mêmes faits (1). Partout les prix se sont élevés, et — ce qui est

(1) V. la statistique agricole de Washington.

caractéristique — les fluctuations sont à peu près partout les mêmes. Cela, d'ailleurs, se conçoit aisément, étant donné, d'une part la généralité des causes de la « vie chère », d'autre part, la solidarité des différents marchés, qui, avec le progrès des moyens d'informations et de transports, tend à la réalisation d'un marché mondial.

La « vie chère », qui se fait sentir sur tous les points de l'espace, est encore générale en ce sens qu'elle atteint tous les produits. Les ménagères ne se plaignent pas seulement du renchérissement de la viande ; elles se plaignent de la cherté des légumes, du pain, des vêtements. Toutes les denrées alimentaires ont renchéri, et aussi la plupart des matières premières industrielles, cependant que les loyers ne cessent d'augmenter. La cherté atteint tout ce qu'il faut se procurer pour vivre. L'universalité de ce phénomène est tout à fait indicatrice ; elle prouve que la hausse est due à des causes générales, et sans doute plus ou moins durables.

Persistance, universalité, généralité ; tels sont les caractères essentiels de la vie chère, qui lui donnent l'importance d'une véritable question sociale.

C'est ce qui fait que le problème de la « vie chère » s'est imposé immédiatement à tous, par ses conséquences immédiates et par ses conséquences lointaines. Il intéresse tout le monde, consommateurs, intermédiaires et producteurs. Il se recommande à l'attention, non seulement des économistes proprement dits, mais aussi à celle de tous les sociologues. Aussi bien, sans jamais négliger le point de vue purement économique, nous insisterons beaucoup sur les conséquences sociales de la « vie chère ».

*
* *

Nous avons dit que l'élévation des prix atteignait à la fois les denrées alimentaires, les loyers et les matières premières industrielles (nous ne parlerons de celles-ci qu'exceptionnellement).

Mais la hausse la plus considérable s'est produite sur les *denrées alimentaires*. En ce qui concerne la France — et nous nous y bornerons — les statistiques de Levasseur et de March l'ont parfaitement établi. Ainsi que tout le monde est amené à le reconnaître, le renchérissement s'est surtout fait sentir en 1910 et 1911, années de mauvaises récoltes; mais il se dessinait déjà dans les années précédentes. En se basant sur les prix courants d'une maison parisienne d'alimentation, M. Levasseur constate que, pour les 88 denrées alimentaires les plus usuelles, les cours ont progressé sensiblement de 1906 à 1909.

	Nombre-indice
1906.	82,50
1908.	106,05
1909.	118,68

Les nombres-indices accusent, pour les produits agricoles, une *augmentation remontant à 1895*. Donnons-en une idée d'ensemble, d'après les statistiques comparées de March et de Levasseur.

Les chiffres étant ramenés à 100 pour l'année 1895, qui paraît être le point de départ de la hausse, voici les résultats obtenus, de 1900 à 1907 (on remarquera que les chiffres de M. March établissent qu'il y aurait eu un mouvement de baisse après 1900).

	Nombres-indices pour les denrées alimentaires	
	D'après M. March.	D'après M. Levasseur.
1895	100	100
1900	118	105
1901	113	106
1902	112	108
1903	112	108
1904	112	106
1905	118	109
1906	126	113
1907	119	116

D'autres placent un peu moins haut l'origine de la hausse des prix. *La Réforme économique*, qui a établi le mouvement des prix en France, de 1890 à 1911, pour 21 marchandises (1), constate que la baisse des prix a été progressive de 1890 à 1898, suivie alors d'un mouvement de hausse de 1898 à 1911. La hausse se serait fortement accusée depuis 1906, avec quelques alternatives de baisse relative, notamment lors de la crise américaine de 1907.

Voici un tableau qui représente ces variations de prix de 1890 à 1911. On remarquera bien qu'il ne s'agit pas seulement ici de denrées alimentaires, mais aussi de certains textiles, métaux et matières premières.

Années	Index-Numbers	Années	Index-Numbers
1890.	100	1903.	95,80
1892.	94,20	1904.	95,20
1895.	84,40	1905.	95,80
1897.	83,40	1906.	105,40
1898.	87,60	1907.	111,20
1899.	95,60	1908.	101,20
1900.	92,40	1909.	102,60
1901.	95,80	1910.	110,40
1902.	94,20	1911.	115,80

D'une manière générale, les variations de prix ont été peu sensibles de 1899 à 1905. Le relèvement rapide ne s'est produit qu'à partir de 1905 pour se continuer jusqu'à l'heure actuelle.

Pour certains économistes, le mouvement de hausse serait cependant antérieur à 1905. D'après M. de Foville, c'est en 1903 qu'il faudrait placer son point de départ. M. Daniel Zolla, pour les Etats-Unis comme pour la France,

(1) Qui sont les suivantes : blé, viande, vin, sucre, alcool, café ; — charbon, pétrole, cuivre, étain, zinc, plomb, acier, fer ; — soie, laine, lin, coton ; — nitrate de soude, superphosphate et acide sulfurique.

fait partir la hausse de 1900. Le service de la statistique agricole à Washington fournit, à cet égard, des chiffres typiques. Ils concernent notamment les céréales et les pommes de terre; ils se rapportent, en outre, à une importante matière première industrielle, le coton.

PRIX EN « CENTS » DES PRODUITS AGRICOLES CI-DESSOUS INDiquÉS :

Périodes	Coton	Maïs	Blé	Avoine	Orge	Seigle	Sarrasin	Pommes de terre
1880-1889	90	406	835	320	582	608	641	512
1890-1899	70	345	654	278	433	523	507	481
1900-1907	101	445	723	334	460	593	603	560

La généralité et la physionomie spéciale des variations de prix sont indiquées ici avec une extrême clarté. Les cours ont toujours fléchi durant la période 1890-99, qui a été marquée par une baisse aussi bien aux Etats-Unis qu'en France. Tous les prix se relèvent au contraire durant la dernière période, c'est-à-dire pendant les premières années de ce siècle.

M. Paul Leroy-Beaulieu, dans l'*Economiste français*, se montre d'accord avec M. Zolla pour placer en 1900 l'origine de la hausse des prix.

Ces chiffres généraux ont leur utilité; ils nous ont donné une vue d'ensemble. Maintenant nous devons consulter les statistiques particulières qui nous permettront de juger avec plus de précision de l'augmentation des prix pour certaines catégories spéciales. Etudions tout d'abord *les principales denrées alimentaires*, qui constituent le chapitre le plus important du budget populaire. Nous examinerons ensuite le prix des *loyers*, puis, d'une manière générale, le prix de tout ce qui *est ou paraît nécessaire à l'existence*.

LE PRIX DE LA VIE

Les Vivres

1° *La viande.* — La viande joue, dans l'alimentation populaire, un rôle beaucoup plus considérable qu'autrefois. D'après les statistiques du ministère de l'Agriculture, la quantité de viande consommée en moyenne annuellement par chaque Français s'est élevée de 26 kilos en 1862, à 57 kilos en 1909. Cette seule constatation suffit à montrer combien l'augmentation du prix de cette denrée sera cruellement ressentie par les modestes budgets (1).

M. Levasseur signale ainsi le mouvement de hausse pour la viande :

Le prix qui avait été variable de 1880 à 1900, a augmenté chaque année presque partout *depuis 1900*. A Paris, le kilogramme était coté 1 fr. 79 en 1900 et 2 fr. 44 en 1908 ; l'année 1905 présente seule un arrêt dans cette hausse qui, en neuf ans, n'a pas été de moins de 39 %...

Quand on dresse les courbes du prix de la viande de boucherie d'après les tableaux de chiffres contenus dans les statistiques décennales de l'agriculture et continués par la statistique annuelle, on voit les quatre courbes (afférentes aux quatre catégories d'ani-

(1) Outre l'augmentation de la consommation, qui est encore plus sensible à l'étranger qu'en France, l'élévation du prix de la viande provient de la diminution des pâturages (qui ralentit la progression de l'élevage), de l'exode des bestiaux hors de France, des épizooties, du trop grand nombre d'intermédiaires entre les mains de qui le bétail passe avant d'arriver à la boucherie. Nous aurons l'occasion de revenir sur ces différentes causes de cherté.

N.-B. — Une intéressante étude sur la crise de la viande a été faite par M. André George. (Voir le *Salut Public* des 22, 30 novembre, 6 décembre 1911).

maux), affecter les mêmes ondulations en hausse et en baisse. Ce faisceau monte, puis il baisse jusqu'en 1888; il se relève ensuite jusqu'en 1891, baisse de nouveau jusqu'en 1893, remonte en 1894-95, lentement d'abord, rapidement enfin, et atteint, en 1907, le niveau le plus élevé.

Ceci au moment où M. Levasseur écrivait ces lignes; mais le niveau s'est encore élevé fortement depuis 1907.

Pour donner une idée plus précise de cette augmentation de la viande, augmentation qui s'étend à toutes les catégories de bétail, nous n'avons qu'à reproduire le tableau suivant, publié par le *Travail National* du 10 septembre 1911 :

Années	Bœufs	Vaches	Taur.	Veaux	Moutons	Porcs
	le kilo	le kilo	le kilo	le kilo	le kilo	le kilo
1901 Fr.	1 45	1 25	1 15	1 95	1 90	1 55
1902	1 45	1 25	1 25	1 88	1 95	1 65
1903	1 55	1 35	1 25	1 95	2 05	1 70
1904	1 55	1 40	1 30	1 95	2 05	1 55
1905	1 55	1 40	1 35	2 05	2 35	1 65
1906	1 55	1 35	1 30	2 10	2 15	1 80
1907	1 55	1 38	1 38	2 05	2 30	1 75
1908	1 61	1 55	1 48	2 05	2 25	1 68
1909	1 55	1 45	1 35	1 75	2 25	1 78
1910	1 60	1 55	1 45	2 20	2 30	1 95

Les conclusions à dégager de cette statistique sont les suivantes :

1° Le prix de la viande de bœuf a augmenté sensiblement pour la première et la deuxième qualité, et moins pour la troisième ;

2° Le prix de la viande de veau et de mouton a augmenté plus encore, quelle que soit la qualité.

La précédente statistique concorde approximativement avec celle que nous trouvons dans le *Monde économique* du 24 juin 1911. Cette revue reproduit le rapport de M. Lefèvre, président du Syndicat de la Boucherie parisienne, qui présente les chiffres suivants :

Années	Bœufs	Veaux	Moutons
	le kilo	le kilo	le kilo
1901. Fr.	1 16	1 55	1 49
1902.	1 12	1 58	1 51
1903.	1 17	1 55	1 58
1904.	1 23	1 61	1 63
1905.	1 21	1 55	1 58
1906.	1 13	1 58	1 48
1907.	1 54	2 21	2 26
1908.	1 63	2 21	2 26
1909.	1 60	2 12	2 29
1910.	1 61	2 21	2 22

M. Lefèvre termine son rapport en constatant que les bas morceaux, vendus jadis 40 et 50 centimes le kilo, sont couramment vendus le double, et que c'est ainsi la population pauvre et laborieuse qui supporte la plus grande part du renchérissement.

L'exactitude de cette statistique a été contestée par M. Louis Bruneau qui en a proposé une autre reproduite par *Le Temps* (1) :

Années	Bœufs	Veaux	Moutons
	le kilo	le kilo	le kilo
1902. Fr.	1 12	1 58	1 51
1903.	1 17	1 55	1 58
1904.	1 23	1 63	1 63
1905.	1 21	1 55	1 58
1906.	1 13	1 58	1 48
1907.	1 25	1 74	1 61
1908.	1 36	1 92	1 83
1909.	1 26	1 75	1 89
1910.	1 35	1 82	1 87

A l'appui de ses chiffres, M. Louis Bruneau a fait les considérations suivantes qu'il est intéressant de résumer.

Les chiffres fournis par le syndicat (ceux de M. Lefèvre), ne sont pas entièrement fantaisistes. On les trouve bien dans les statistiques de la préfecture de la Seine ; mais, alors que, jusqu'en 1907, le syndicat de la boucherie avait

(1) Numéro du 16 octobre 1911.

fait état des prix moyens réels, à partir de cette époque, et pour les besoins de la cause, il a pris uniquement les prix moyens de la viande de qualité extra, sans faire entrer en ligne de compte, pour le calcul de ses moyennes, soit les viandes de première, deuxième et troisième qualités, soit, pour la viande dite « de bœuf », celle de vache et de taureau.

M. Lefèvre a répondu qu'en effet le prix « moyen », depuis 1907, n'était plus indiqué par la statistique officielle, le Conseil municipal ayant décidé la suppression de cette « moyenne » comme fatalement illusoire. Sans doute, convient-il, la hausse n'a pas été, de 1906 à 1907, « celle que son tableau indique » ; mais, pour une période de huit années sur neuf, ses chiffres représentent « très exactement les proportions de la hausse ».

C'est cette conclusion qui nous importe. Et il est intéressant de se demander combien l'augmentation de la viande a pu coûter aux Parisiens, par exemple, depuis dix ans.

La statistique préfectorale du département de la Seine nous apprend qu'il a été vendu au marché de la Villette, en 1910 : 336.512 bœufs, vaches et taureaux ; 179.939 veaux ; 1.673.751 moutons.

D'autre part, cette statistique nous fournit l'évaluation moyenne du poids de chaque animal qu'elle estime à : 330 kilogrammes pour les bovins, 70 kilogrammes pour les veaux, 19 kilogrammes pour les moutons.

Ce qui nous donne en viande nette les poids suivants :

$$\begin{aligned} 336.512 \times 336 &= 123.163.392 \text{ kg. de bœuf ;} \\ 179.939 \times 70 &= 12.595.730 \text{ kg. de veau ;} \\ 1.673.751 \times 19 &= 31.801.269 \text{ kg. de mouton.} \end{aligned}$$

Si la vente de ces qualités de viandes avait été effectuée en 1902, elle aurait produit les sommes suivantes :

$$\begin{aligned} 123.163.292 \times 112 &= 137.942.999 \text{ 04 pour le bœuf ;} \\ 12.595.730 \times 158 &= 19.901.253 \text{ 40 pour le veau ;} \\ 31.801.269 \times 151 &= \underline{48.019.916 \text{ 19}} \text{ pour le mouton.} \end{aligned}$$

Soit au total. . 205.864.168 63.

Combien la vente de ces animaux a-t-elle produit en 1910 ?

$$\begin{aligned} 123.163.392 \times 161 &= 198.293.061 \text{ 12 pour le bœuf ;} \\ 12.595.730 \times 221 &= 27.836.563 \text{ 30 pour le veau ;} \\ 31.801.269 \times 222 &= 70.598.817 \text{ 18 pour le mouton.} \\ \hline \text{Soit au total.} & \text{ 296.728.441 60.} \end{aligned}$$

La vente totale a donc produit en 1910 : 90.864.272 fr. 97 de plus qu'en 1902 pour les trois animaux de boucherie les plus demandés.

Les journaux et revues économiques constatent, à qui mieux mieux, que la crise de la boucherie est aiguë. Dans beaucoup de ménages peu aisés, on a dû restreindre la portion journalière de viande : elle est trop coûteuse pour les maigres ressources des ouvriers.

Le renchérissement de la viande est donc un phénomène considérable, d'autant plus qu'il n'est point particulier à la France. On pourrait établir, et plusieurs économistes l'ont fait (MM. Blondel, dans le *Correspondant* ; Zolla, dans la *Revue des Deux Mondes* ; Leroy-Beaulieu, dans l'*Economiste Français*), que les autres pays de l'Europe s'en plaignent comme nous.

Voici, pour éclairer ce qui précède, les prix de la viande tels qu'ils ont été relevés dans un certain nombre de villes européennes en septembre 1911 :

Villes	Bœuf	Veau	Mouton	Porc	Observations
	le kilo	le kilo	le kilo	le kilo	
Paris Fr.	1 40	2 »	1 90	1 85	Prix moyen en gros.
Londres	1 36	1 61	1 30	1 32	Idem
Berlin	1 95	2 80	1 82	1 60	Idem
Bruxelles	1 60	2 10	» »	2 15	Idem
Copenhague . . .	1 70	1 90	1 68	1 45	
Rotterdam	1 50	2 30	1 50	1 25	
Berne	2 »	2 50	» »	2 40	Prix moyen au détail.
Milan	2 10	2 45	» »	1 50	Prix moyen en gros.
Madrid	3 30	3 30	2 40	» »	Prix moyen au détail.
Vienne	2 40	2 55	1 80	2 80	Idem
Buda-Pest	1 50	1 90	1 25	1 60	Prix moyen en gros.

2° **Le pain.** — Les cours du blé s'élèvent progressivement à partir de 1895. Sur le marché de Paris, il était coté par quintal (en moyenne) :

21 70 de 1895 à 1899 ;
 22 04 de 1900 à 1904 ;
 23 90 de 1904 à 1909 ;
 26 » à 27 » en 1911.

Cette élévation du prix du blé correspond cependant à des récoltes plutôt abondantes, sauf cependant en 1911. L'accroissement de la consommation et les abus de la spéculation sont, sans doute, la cause de tout le mal. Nous nous en rendrons compte en étudiant le « pourquoi » de la vie chère.

Voici un tableau plus détaillé, qui montre l'ascension graduelle du prix du blé jusqu'à la fin de 1911 :

Années	Prix du quintal	Années	Prix du quintal
1900.	Fr. 19 08	1906.	Fr. 22 83
1901.	20 07	1907.	23 26
1902.	21 45	1908.	22 90
1903.	22 36	1909.	23 60
1904.	21 33	1910.	26 64
1905.	22 86	1911.	27 19

On notera la hausse brusque de 1910.

Dans les premiers mois de la présente année (1912) les cours du blé ont dépassé pendant quelques jours le chiffre de 29 francs. On peut donc dire que, depuis deux ans, le prix du blé a monté dans des proportions auxquelles nous n'étions pas accoutumés depuis longtemps.

Maintenant que nous connaissons les cours du blé, voyons comment s'est comporté le pain dans ses prix de détail.

Le pain a renchéri, sans que la hausse ait jamais dépassé 10 centimes par kilogramme. Il est bon de remarquer que

le prix du pain n'est pas uniquement commandé par le cours du blé et de la farine. C'est ainsi que le prix du kilogramme de pain, constamment inférieur au prix du kilogramme de farine avant 1863, n'a cessé de lui être supérieur depuis cette époque, et la différence va s'accroissant à mesure que les boulangeries augmentent leurs frais généraux et que leur nombre s'accroît relativement à la clientèle desservie.

Voici un tableau comparatif des prix successifs du pain et de sa matière première, qui fait ressortir ce phénomène :

Années	Prix du quintal de blé	Prix du pain
—	—	—
1901.	Fr. 20 29	0 333
1902.	21 89	0 333
1903.	22 87	0 359
1904.	22 15	0 355
1905.	23 52	0 362
1906.	23 55	0 359
1907.	23 90	0 371
1908.	22 58	0 375
1909.	24 35	0 377
1910.	26 64	0 386

Une légère augmentation du quintal de blé entraîne donc une hausse encore appréciable du kilogramme de pain, qu'une fabrication moins primitive et une réduction des frais généraux auraient peut-être permis de maintenir au même prix.

Si nous en croyons M. Leroy-Beaulieu, la consommation du pain représenterait, suivant l'aisance de la famille ouvrière, « tantôt 25 à 30 %, tantôt 50 % même de ses dépenses d'alimentation ». Comparativement aux dépenses totales, la proportion irait de 12 à 15 % jusqu'à 25 ou 30 %. Bien que cette proportion nous paraisse un peu exagérée, le pain constitue en tout cas, avec la viande, la base de l'alimentation populaire.

Or, on peut dire que le pain, en fait, se vend à Paris 0 fr. 85 les deux kilos (car la taxation officielle n'a qu'une valeur très relative dans ses conséquences à l'égard du consommateur). Ce prix constituerait, depuis cinquante ans, une augmentation par kilo de 0 fr. 05 suivant les uns, de 0 fr. 10 suivant les autres. Cette augmentation devient très sensible si l'on tient compte de la consommation considérable faite surtout par les Français, qui sont traditionnellement de gros mangeurs de pain. On prétend que nous mangeons en moyenne 400 grammes par jour de ce précieux aliment que nous gagnons à la sueur de nos fronts.

3° Les autres denrées usuelles : lait et beurre ; œufs ; légumes ; vin ; sucre, etc...— Le lait et les produits qui en dérivent ont subi une augmentation assez sensible. On a parlé d'une véritable « crise laitière », d'autant plus alarmante que le lait est un aliment spécial qui, pour les enfants, les vieillards et les malades, ne saurait être remplacé. Depuis longtemps déjà on se plaignait de l'insuffisance de sa production (1). A l'heure actuelle, il y a pénurie de lait pour des raisons que l'on trouvera exposées plus loin. Tant et si bien que le prix du litre de lait, dans les grandes villes, a atteint 0 fr. 35 (2). A Paris, au cours de 1911, le prix du kilo de beurre, au détail, s'est élevé de 2 fr. 80 (prix moyen) à 3 fr. 80.

Le prix du cent d'œufs a passé de 9 francs à 14 francs, et, au détail, la douzaine d'œufs s'est vendue au cours de l'hiver 1910 jusqu'à 2 fr. 60. Les œufs partagent sans doute le record de la hausse avec les pommes de terre, dont le prix est monté de 7 francs le quintal (en 1908) jusqu'à 19 francs, très accidentellement il est vrai.

(1) Certaines évaluations tendent à établir que la consommation de lait, dans les grandes villes, aurait augmenté de près de 50 % depuis dix ans.

(2) Et même 0 fr. 40 et 0 fr. 45 dans les quartiers aristocratiques de la capitale.

Le prix de ces diverses denrées a augmenté encore davantage dans certains pays étrangers, ainsi qu'on peut s'en rendre compte par la statistique suivante établie en septembre 1911.

Villes	Beurre le kilogramme	Œufs le cent	Pommes de terre les 100 kilogr.
Paris. . . Fr.	2 80 à 3 80	9 50 à 14 »	10 » à 16 »
Londres . . .	3 20 à 3 75	11 » à 13 75	9 25 à 11 10
Berlin	3 50	9 » à 10 »	8 75 à 13 75
Bruxelles . . .	3 50	11 » à 11 50	7 50 à 13 »
Copenhague. .	3 90 (salé)	10 »	6 50
Rotterdam. . .	2 90 à 4 25	10 » à 16 »	4 75 à 6 »
Berne	3 20 à 3 60	12 »	9 » à 10 »
Milan	3 »	10 »	7 » à 8 »
Madrid. . . .	6 »	11 » à 13 »	12 » à 15 »
Vienne. . . .	3 25 à 3 50	8 50	12 » à 15 »
Buda-Pest. . .	3 »	7 50 à 9 »	7 » à 15 »

Toujours est-il que le renchérissement atteint ici, surtout en 1910 et 1911, des proportions colossales. Et M. Charles Brouilhet (1) remarque très justement : « De ce chef, la surcharge des budgets ouvriers s'aggrave plus encore que par la hausse du pain. »

En ce qui concerne le vin, tout le monde se rappelle la mauvaise récolte de 1910 et l'augmentation considérable de prix (et de fraude) qui en est résultée, au moins pour les vins ordinaires.

C'est dans nos départements grands producteurs du Midi que les variations ont été les plus fortes. L'hectolitre de vin, qui se vendait à peine 7 ou 8 francs en 1908 dans l'Aude ou l'Hérault, s'est vendu, il y a quelques mois, 35 ou 40 francs. Il se vend encore actuellement de 25 à 28 francs.

Le renchérissement du vin a frappé d'autant plus fortement les consommateurs qu'il a succédé à une période de

(1) *Revue des faits économiques de l'année 1910.*

très bas prix. L'élévation actuelle ne sera sans doute que passagère. Que nous ayons deux ou trois années favorables, le prix de l'hectolitre redescendra infailliblement à 12 ou 15 francs, peut-être à un chiffre moindre encore.

Les légumes, à cause de la sécheresse, ont été rares (1). Pareillement, la récolte des betteraves a été déficitaire; et le prix du sucre, qui, pour diverses raisons — et notamment grâce à la diminution des impôts et des droits d'octroi — avait précédemment baissé, s'est mis de nouveau à augmenter très rapidement: phénomène d'autant plus regrettable, que la consommation du sucre est devenue très considérable (2).

D'une manière générale, on peut dire que la plupart des produits de consommation courante ont augmenté de 10 % au moins depuis dix ans, et cette augmentation s'est élevée momentanément, pour certains comestibles, jusqu'à 50 %. C'est spécialement le prix exorbitant desdits comestibles qui a provoqué la révolte des ménagères.

(1) Aux halles de Paris, les carottes qui, en 1910, valaient en moyenne 15 francs les 100 bottes, ont atteint en 1911 les prix de 40 et 50 francs. Les salades, les choux, les haricots, etc., ont à peu près triplé de prix en un an.

(2) Le quintal de sucre du type commercial — sucre blanc — était coté :

En 1907	Fr. 26 67
En 1908	30 22
En 1909	31 81
En 1910	39 98
Au 1 ^{er} octobre 1911	50 75

Le Logement

La plus forte dépense qui contribue à grever le budget de l'ouvrier, c'est la nourriture, dont nous venons de constater l'inquiétante cherté. On a calculé que ce chapitre du budget absorbe 60 à 65 % des petits salaires et 35 à 45 % des gros salaires ; sur ce point, il n'y a guère moyen de restreindre la proportion : les besoins alimentaires sont plus impérieux que tous les autres.

Le prix du loyer est plus variable, plus élastique. D'après Levasseur, le logement absorbe 15 à 25 % des ressources, en comprenant dans ce chiffre le prix de l'éclairage et du chauffage, qui atteindrait en moyenne 5 %.

Ici, nous sommes, au point de vue de la courbe des prix, dans une situation tout autre que pour les produits agricoles. Le prix des loyers ne subit pas les mêmes mouvements de hausse et de baisse, n'ayant pas les mêmes causes de fluctuation. La courbe des prix va toujours à peu près dans le même sens.

En fait, le coût du logement n'a fait qu'augmenter, et cela depuis 1830 (1). Dans quelles proportions ? L'Office du Travail indique la gradation suivante pour les petits loyers parisiens :

1844-1853.	Fr. 120 »
1854-1863.	210 »
1864-1873.	220 »
1874-1883.	270 »
1884-1893.	320 »

(1) Il faut, suivant nous, en rechercher les principales causes dans l'élévation du prix de la main-d'œuvre, les charges croissantes qui pèsent sur la propriété et l'exode des ruraux dans les villes.

Bien plus encore que pour les denrées alimentaires, ces chiffres ne sont forcément que des approximations.

D'après les statistiques de la Ville de Paris, qui s'étendent jusqu'à nos jours, la valeur locative moyenne de tous les appartements parisiens a progressé comme il suit :

En 1878, elle était de	Fr.	485	»
En 1889		555	»
En 1900		570	»
En 1910		605	»

soit, par rapport à la valeur locative de 1878, une augmentation de 25 %. Ces moyennes englobent toutes les catégories de loyers, depuis les modestes chambres louées 100 francs jusqu'aux appartements de 15.000 à 20.000 francs et au-dessus.

La statistique du ministère des Finances permet de connaître l'augmentation des loyers par catégories. D'une manière générale, cette augmentation a été constante depuis 1839 :

- 1° Loyers au-dessous de 100 francs (stationnaires) ;
- 2° Loyers de 101 à 250 francs (hausse sensible depuis 1862) ;
- 3° Loyers de 251 à 500 francs (forte hausse durant la même période : 30 % d'augmentation) ;
- 4° Loyers de 501 à 1.000 francs (augmentation de 13 %).

Enfin, une enquête ordonnée par le préfet de la Seine, qui a porté sur 400 maisons parisiennes de moyenne importance, permet de tirer les conclusions suivantes :

La hausse, de 1900 à 1910, s'étend à tous les quartiers et à tous les logements. La moyenne de cette hausse serait de 19,5 %, ce qui est considérable pour une matière n'obéissant qu'à la loi de l'offre et de la demande et n'ayant pas les risques des produits agricoles. Il est vrai que les impôts sur la propriété bâtie ont augmenté durant la même période.

La hausse est d'autant plus élevée que le chiffre du loyer

est plus bas (excepté, toutefois, pour les loyers inférieurs à 100 francs).

Dans la statistique préfectorale, la hausse signalée pour les loyers de 250 francs à 500 francs est moins considérable que celle indiquée par le ministre des Finances. Voici, d'ailleurs, les principaux chiffres, qui montrent bien la progression intense suivie depuis dix ans :

				Hausse
				—
Loyers de	100 à	250	»	19,15 %
— de	250 à	500	»	15,79 %
de	500 à	1.000	»	11,47 %
— de	1.000 à	2.000	»	8,37 %

Enfin, la progression, depuis 1910, augmente encore : la hausse de 1910-1911 est supérieure à celle de l'année précédente. Elle frappe inégalement les divers quartiers.

Une autre enquête officielle a porté sur 7.058 logements parisiens, dépendant de 391 immeubles et répartis dans 35 quartiers. En voici les résultat ;

		Nombre	PRIX MOYEN ANNUEL EN		
Catégories			1900	1910	1911 juin
De	1 à 249	» 2.121	167	» 191	» 200
De	250 à 499	» 3.383	361	» 401	» 420
De	500 à 999	» 1.259	682	» 736	» 762
De	1.000 à 2.500	» 285	1.483	» 1.569	» 1.609

De 1900 à juin 1911, le prix moyen des logements parisiens inférieurs à 250 francs a donc augmenté de 20 %, celui des logements de 250 à 500 francs, de 15 %.

Ainsi donc, malgré les aménagements luxueux apportés aux maisons « bourgeoises », la hausse retombe surtout sur les logements des familles ouvrières, sur les loyers de 100 à 500 francs. La raison de ce phénomène nous paraît facile à deviner. On construit peu de maisons à bon marché, à Paris en particulier, et dans les villes françaises en

général (1). Sur les emplacements libres des grandes villes, on n'édifie guère que de beaux immeubles, qui augmentent le nombre des appartements bourgeois disponibles, alors que celui des logements populaires reste à peu près stationnaire. Leur nombre, à Paris, était de 679.000 en 1900, de 716.000 en 1908, ce qui représente 73 à 74 % de la totalité des locaux d'habitation dans la capitale. C'est dans ces petits appartements que l'on rencontre les familles les plus nombreuses. Il y a, d'après le docteur J. Bertillon, 20.000 familles de plus de six personnes entassées dans ces locaux, dont un grand nombre défient les lois de l'hygiène la plus élémentaire.

Le prix des loyers en province. — L'*Economiste Européen* a fait porter ses investigations sur la France entière. Voici les conclusions qu'il tire. Les dépenses locatives se sont « très fortement accrues, et cela non seulement à Paris, mais dans la France entière. Bien mieux, il paraît ressortir d'une évaluation effectuée en 1889, que l'accroissement de la valeur locative aurait été *moins rapide dans le département de la Seine que dans l'ensemble du pays* ». Si on représente par 100 la valeur locative par habitant, en 1889, les indices représentatifs aux diverses époques prennent les valeurs suivantes :

Valeurs locatives par habitant

Années	France entière	Département de la Seine
1828.	29,2	43,3
1833.	33,5	54,4
1841.	38	58,8
1889.	100	100

(1) Le rapport du Conseil supérieur des habitations à bon marché nous apprend que le nombre total des habitations à bon marché n'est que de 307 pour la France entière ! Et les caisses d'épargne n'ont consacré à ces habitations, en 1910, que 10.879.430 francs. Les lois de 1894 et de 1906 n'ont donc pas eu beaucoup d'effet.

Depuis 1833, la valeur locative par habitant aurait donc triplé dans la France entière, tandis qu'elle n'aurait même pas doublé à Paris.

Le Superflu et l'Imprévu

Ce n'est pas sans intention que nous rangeons ce qui a trait à cet ordre d'idées parmi les dépenses de la vie courante.

Les goûts de bien-être, les habitudes de confort et de luxe, les raffinements de la table et de la toilette, la recherche des distractions, jadis réservés aux « classes dirigeantes », se sont répandus dans la masse. Que ce soit socialement un bien ou un mal, nous n'avons pas à le rechercher ici. Il semble, toutefois, que cette diffusion du bien-être, conforme à nos principes de justice et de solidarité, contribue à réaliser un meilleur état social. Nous ne saurions plus admettre cet échantillonnage de l'espèce qui paraissait diviser autrefois les hommes en deux catégories : l'une condamnée à souffrir — ou même à vivre dans les meilleures conditions de « rendement », en se contentant du nécessaire ; — l'autre appelée à jouir, c'est-à-dire à consommer le superflu.

Une vie que remplit seulement le nécessaire apparaît à presque tous les regards sous les couleurs les plus ternes, les plus sombres.

Vivre, même au sens matériel du mot, ne consiste pas à manger et à boire pour réparer chimiquement sa substance : le savant qui doserait, chaque jour, à chaque citoyen, l'albumine, l'azote et le carbone n'atteindrait pas la popularité. Vivre ne consiste pas à nous vêtir, à nous loger, à nous mouvoir parmi nos semblables, selon les lois strictes de l'hygiène et de l'équilibre. Le vieux *Pater* que balbutient, ou du moins qu'ont balbutié toutes les lèvres, n'est assurément pas exigeant : mais qui de nous songerait à

remercier Dieu, si Dieu ne lui donnait que son « pain quotidien » ?

Il nous faut du beurre sur notre pain. Il nous faut même plus de beurre que de pain, faute de quoi la vie, aux yeux de nos contemporains, ne vaudrait pas la peine d'être vécue. Les saints et les apôtres restent seuls à célébrer les vertus du pain sec. Nous avons, en d'autres termes, d'immenses besoins de superflu, des besoins qui rentrent continuellement dans les catégories du nécessaire.

Ne déplorons pas, ne regrettons rien. Constatons.

A tous les moments de l'histoire, le luxe est flétri par les philosophes, condamné par nombre de sociologues, ou même proscrit par le législateur. Rome et notre moyen âge font des lois somptuaires. Voltaire déplore que le thé, le café, le sucre, les épices et autres denrées « superflues » coûtent annuellement 50 millions à la France, alors qu'Henri IV « déjeunait d'un verre de vin et ne s'en portait pas plus mal ». Jean-Jacques et son école prêchent le retour à la nature. Plus près de nous, l'excellent J.-B. Say vaticine : « Les personnes qui cherchent à répandre le goût du luxe, conspirent contre le bonheur de la Nation ! »

Cependant, rien, dans le domaine de l'économie sociale, n'est moins définissable, ni plus relatif, ni plus subjectif que le luxe. Tel objet de luxe pour un manœuvre est, pour un intellectuel, objet de première nécessité. Tel objet de luxe au ^{xii}e siècle — on a cité l'exemple de la chemise — se trouve à notre époque sur le dos du pauvre diable. Le luxe est sans limites à cause de l'extension, toujours possible, des besoins et des désirs des hommes. Le luxe, pour chacun de nous, renouvelle la fable de Sisyphe : à peine l'avons-nous installé au sommet de notre existence, à peine entrons-nous en possession de cet objet rare, précieux, délectable, si longtemps et si ardemment souhaité, qu'il tombe dans l'ornière de nos habitudes et que nous nous proposons de nouvelles conquêtes.

Ce qui est vrai chez l'individu, se vérifie dans la suite des générations. « Il n'existe qu'un seul article, écrit Mac

Culloch, parmi ceux regardés aujourd'hui comme indispensables à l'existence, ou une seule amélioration d'une nature quelconque qui n'ait été dénoncée, à son apparition, comme une superfluité inutile ou même nuisible. »

Sans doute il importe de distinguer : tels objets de luxe qui flattent la sensualité dans ce qu'elle a de plus bas, tels plaisirs qui corrompent et qui dégradent, ne deviendront jamais « indispensables à l'existence ». Ils s'éliminent au contraire, et sont tôt ou tard le prétexte de salutaires réactions. Le luxe d'Héliogabale disparaît sous le mépris de la postérité. Au contraire, le luxe des Médicis laisse subsister une tradition d'art et de suprême élégance.

Mais nous sommes loin des Médicis. Le luxe, en élargissant ses champs d'expérience, a changé de caractère. En pénétrant dans la démocratie, il s'est vulgarisé. Nul ne roulait carrosse, jadis, que les grands seigneurs : aujourd'hui, nous avons les fiacres, les transports en commun. Nous avons encore mille autres façons ingénieuses et peu coûteuses de « faire du luxe » collectif. Quelle âme assez fortement trempée serait capable de résister à ces tentations ?

Evidemment elles grèvent les budgets ; elles contribuent à nous rendre la vie chère. Nous paierions plus volontiers notre propriétaire, notre tailleur, notre boulanger, si nous achetions moins de plaisirs. Et le propriétaire, le tailleur, le boulanger, d'autre part, nous seraient plus miséricordieux s'ils n'étaient eux-mêmes, pour les mêmes raisons, pressés d'argent. Nous aurons à revenir sur ces matières dans les chapitres consacrés aux causes de renchérissement. Il va nous suffire pour l'instant d'observer que loin d'arrêter la course au plaisir, loin de calmer l'universel appétit de jouissance qui creuse l'estomac du plus humble, la présente crise excite, semble-t-il, nos désirs de superflu.

Voilà des faits inéluctables et contre lesquels il serait vain de s'insurger. Le superflu, ce qui, pour la plupart des hommes, fait le charme et la joie de la vie, — charme souvent équivoque et joies superficielles, mais si rapide-

ment assimilées ! — le superflu s'intègre dans la vie et lui devient nécessaire au même titre que le logement et la nourriture.

Il nous faut donc tenter d'établir ici le « budget du superflu », et nous n'envisagerons pas seulement les dépenses où sont entraînées les personnes menant un « grand train », mais plutôt les dépenses que s'accoutument à faire tous ceux qui disposent d'un petit ou d'un moyen revenu.

Si nous développons ce chapitre proportionnellement plus que les autres parties, c'est pour bien montrer que l'augmentation des dépenses non strictement indispensables est, pour une grande part, dans la gêne relative dont se plaignent beaucoup de nos contemporains. Les considérations que nous faisons ici se rapportent à un grand phénomène social (qui est une des causes de la « vie chère ») : *l'augmentation des besoins*.

1° *L'ameublement et la toilette*. — Ce qu'on appelle couramment « le confort moderne », et dont nous aurions pu parler au chapitre du logement, postule mille détails à l'ameublement et à la décoration de l'intérieur. On veut des sièges moelleux, des armoires à glace, des bibelots sur des étagères, des fleurs dans des vases, des rideaux aux fenêtres et des tapis aux parquets. Le piano, certificat d'esthétique, trône chez le petit fonctionnaire et jusque chez votre concierge. Le service de la table se complique et s'agrémente.

Si nous ne considérons que la valeur marchande de chacun de ces objets pris isolément, nous ne saurions parler de vie chère. Il n'est pas douteux, en effet, que l'ameublement, dans la plupart de ces catégories, se soit mis, depuis quelques années, à la portée de toutes les bourses. La fabrication dite « en série », l'industrialisation de l'ébénisterie, si préjudiciable au style et si fâcheusement révélatrice du goût — pour ne pas dire du mauvais goût — contemporain, permettent aux marchands d'établir des

prix alléchants. Les grands magasins cataloguent des salles à manger, des chambres à coucher, des salons complets entre cent cinquante et deux cents francs. Et nous ne parlons ni des « occasions », ni de la vente à crédit qui viennent encore, à cet égard, solliciter l'acheteur.

Le goût du solide et du durable cède, un peu partout, au goût du clinquant et du bon marché. On prétend s'entourer de choses qui « fassent de l'effet ». On aime mieux acheter davantage et plus souvent que d'acheter une fois pour toutes, dans de bonnes conditions, l'objet désiré. Le bibelot et le bimbolot se confondent. Les faux bois, les faux bronzes, les faux marbres, les fausses porcelaines, les fausses argenteries composent notre décor familial. La quantité remplace la qualité ; mais elle nous coûte, en fin de compte, beaucoup plus cher.

Les mêmes observations peuvent se répéter au sujet de la toilette. La forte lingerie d'autrefois, les trousseaux qui duraient « toute une vie » sont, paraît-il, tombés en désuétude. Les femmes achètent au petit bonheur, selon leurs besoins momentanés et leurs moyens. Les fausses étoffes, les fausses dentelles, les faux bijoux, les « imitations » et les colifichets de tout acabit font les délices des petites bourgeoises. A quoi bon payer si cher des vêtements capables de résister si longtemps ? Ne vaut-il pas mieux renouveler plus souvent sa garde-robe et suivre les caprices de la mode ? Les hommes, eux, ont d'autres travers : ils ne s'endimanchent plus comme jadis, mais il leur faut, tous les jours de la semaine, être habillés correctement. Le « vêtement de travail » disparaît. Il devient malaisé de distinguer dans la rue un ouvrier ou un employé d'un bourgeois. Les damnés de la terre et les forçats de la faim se refusent à porter l'uniforme ou, comme ils disent, la livrée. C'est leur droit, mais assurément leur bourse en pâtit.

2° *Le café*. — La brasserie, l'estaminet, le café sont passés dans nos mœurs. Ce n'est pas seulement le goût de l'alcool

qui pousse l'électeur au cabaret. Le « salon du pauvre » sert aussi de forum à la démocratie. L'heure funeste de l'apéritif est celle de la discussion politique. Quantité de gens vont au café pour y lire les journaux, pour s'informer de questions sociales à l'ordre du jour, pour entendre les orateurs complaisants, même en dehors des périodes électorales, pour critiquer l'Hôtel-de-Ville ou le Palais-Bourbon.

Au point de vue qui nous préoccupe, nous enregistrons ici deux faits opposés. Dans les cafés et dans les brasseries des grandes villes, le prix des consommations tend à s'élever. Si le débitant ne se risque pas souvent à changer ses tarifs, — quand il le fait, c'est après avoir longuement crié misère et prudemment motivé sa décision, — il rationne sa clientèle et lui impose des portions de plus en plus congrues. Les flacons et les verres sont gradués ; les garçons « versent » la liqueur demandée et remportent aussitôt la bouteille ; le patron ou le gérant de l'établissement font peser sur votre personne une surveillance de tous les instants. Enfin, le pourboire vous rappelle, sous maints prétextes, sa dispensieuse tyrannie.

Les faubourgs des grandes villes, par contre, ont vu naître, se développer et fructifier, avec une rapidité prodigieuse, ces bars rutilants de lumière, ces comptoirs, ces « zincs » étincelants où, par l'économie des frais généraux et du personnel, par la réduction des quantités et par le choix judicieux de la qualité, la consommation s'abaisse à des prix « défiant toute concurrence », sinon toute hygiène.

Boissons chères des grands cafés et liqueurs démocratiques des bars, offertes, les unes comme les autres, dans un nombre de débits toujours croissant, profitent d'une demande continuellement plus exigeante et plus serrée. La consommation de l'alcool, qui était en France de 1.289.468 hectolitres en 1907, s'est accrue de 10 % depuis quatre ans. Mais qu'avons-nous à faire ici des statistiques de l'alcool ? Nos soucis ne concernent point l'hygiène du corps humain, mais celle de la bourse, et nous voyons le

« luxe » du mastroquet peser durement sur les finances du peuple.

3° *Le théâtre.* — Le théâtre — faut-il évoquer les « jeux du cirque » ? — entre aussi, pour une grosse part, dans nos frais somptuaires. A Paris, comme en province, les salles de comédie ou d'opéra, les cafés-concerts, les musics-halls vont se multipliant, et rares sont les entrepreneurs qui font faillite. En 1896, les « jeux et spectacles divers » employaient, en France, 38.000 personnes, artistes indépendants non compris. En 1901, ils en employaient 48.000. Et depuis dix ans, bien que nous manquions de statistiques précises, la population active de Cabotinville n'a cessé d'augmenter dans d'énormes proportions.

Les recettes des directeurs justifient une telle pléthore.

Celles des théâtres parisiens, qui s'élevaient en 1850 au chiffre de 8 millions, ont atteint en 1910 le total formidable de 57 millions.

Le docteur Jacques Bertillon établissait naguère la statistique suivante :

Un habitant du département de la Seine dépense en un an pour le théâtre

1850.	Fr. 5 77	1885.	Fr. 8 64
1855 (Expos.) . . .	8 01	1890.	7 32
1860.	7 39	1895.	8 88
1865.	7 41	1900 (Expos.) . . .	15 80
1870.	8 65	1905.	10 90
1875.	8 67	1909.	13 65
1880.	8 08		

et il complétait par le tableau comparatif suivant, qui fait ressortir le goût grandissant pour les spectacles du « music-hall » :

	1895	1909
Théâtres subventionnés . . . Fr.	7.821.249	8.898.112
Théâtres divers	15.989.134	20.981.492
<i>A reporter</i>	<u>23.810.383</u>	<u>29.879.604</u>

<i>Report</i>	Fr. 23.810.383	29.879.604
Concerts et cafés-concerts.	6.031.163	16.506.341
Bals	1.176.818	756.611
Cirques, vélodromes, etc.	2.050.168	1.973.492
Expositions	1.677.861	755.950
Panoramas, dioramas.	65.593	—
Cinématographe.	—	1.942.144
	34.811.986	51.814.131

Mais on nous dira qu'à Paris l'afflux des étrangers fausse notre arithmétique et la détourne de sa signification profonde. Prenons donc une grande ville de province, Lyon par exemple, qui n'est pas cosmopolite et n'a pas la réputation d'une ville de plaisirs. Une enquête faite par le *Salut Public* va nous fournir des éléments d'appréciation.

Voici les droits encaissés par le Bureau de bienfaisance de Lyon (droit des pauvres) sur les spectacles de ces quatre dernières années :

En 1908.	Fr. 256.289	»
En 1909.	261.249	»
En 1910.	297.415	»
En 1911.	302.912	»

Or on sait que le droit des pauvres représente le 11^e de la recette brute, et il est facile de calculer, par une simple multiplication, ce que le goût du théâtre coûte annuellement aux citoyens lyonnais.

La même ville de Lyon va nous fournir un autre élément d'appréciation. Indépendamment du droit des pauvres, perçu par le Bureau de bienfaisance, le prix des places est frappé d'une taxe fixe de 0 fr. 10, en remplacement de droits d'octroi. Il nous suffira de multiplier par 10 chaque total annuel pour avoir à très peu près — car il faut tenir compte des abonnements — le nombre des entrées dans les divers théâtres de la ville.

Voici les chiffres pour les six dernières années :

1906.	174.720	80, donc	17.472.080 entrées
1907.	203.418	» —	20.341.800 —
1908.	209.064	15 .	20.906.415 —
1909.	214.937	15 .	21.493.715 —
1910.	228.447	90 —	22.844.790 —
1911 (compte d'administration non encore arrêté).			

Ainsi, dit en substance l'auteur de l'enquête, en pleine crise de vie chère, alors que la viande, le beurre, les œufs atteignent des « prix de famine » et que la plus grande partie de la population crie misère, les théâtres de la ville voient s'encombrer leurs guichets et s'arrondir leurs recettes : en 1910, ils enregistrent 537.270 entrées de plus qu'en 1906, soit 42 en moyenne par tête de Lyonnais ! Nous savons bien que les Lyonnais ne sont pas seuls à fréquenter des spectacles de Lyon et que, pour avoir une exacte proportion, il faudrait multiplier par 2 ou 3 le chiffre de 525.000 habitants que le dernier recensement attribue à la capitale du Sud-Est. Mais il faudrait défalquer, par contre, de ce chiffre de 525.000 habitants, les vieillards, les malades et autres qui, par force majeure, ne « pratiquent » pas le théâtre.

Tout compte fait, il resterait encore une jolie moyenne, et singulièrement édifiante. L'habitude du théâtre est entrée dans nos mœurs, à ce point que nul, même parmi les plus pauvres, ne sauraient s'en priver. On s'endette chez le fournisseur, ou bien l'on se nourrit mal, mais on s'offre la comédie, l'opéra, le café-concert, le cinématographe.

Trouverons-nous dans le prix des places une explication de ce phénomène ? Les entrepreneurs de spectacles ont-ils baissé leurs tarifs, tandis qu'épiciers et bouchers élevaient les leurs ? Nullement : d'une enquête faite tant à Paris qu'en province, il résulte que le prix global des places, en l'espace de cinq ans, a augmenté de 20 à 25 %. Cette aug-

mentation porte non seulement sur les places de luxe, mais aussi, dans une appréciable mesure, sur les places populaires.

Ainsi donc, on constate une double augmentation : celle du prix des places et celle du nombre des entrées dans les théâtres.

4° *Les vacances.* — Indépendamment du repos hebdomadaire, aujourd'hui généralisé, et de la « semaine anglaise » — cinq jours et demi de travail sur sept — qui tend à s'imposer dans le monde de la banque et dans certaines industries, il est peu de travailleurs intellectuels ou manuels qui ne réclament leurs « vacances ».

Elles consistent en 8, 15 ou 30 jours de congé — même davantage — que l'employeur accorde annuellement à l'employé. Les grandes administrations, publiques ou privées, donnent des vacances, sans trop de difficultés, aux membres de leur personnel, ceux-ci se concertant et se suppléant à tour de rôle, de sorte que le service n'en souffre pas. Cette trêve périodique, dans la lutte pour la vie, est théoriquement excellente. Elle permet au travailleur de lever le front et diriger son regard vers des horizons plus reposants. Elle l'arrache aux banalités, aux soucis sinon aux tristesses de chaque jour. Elle ouvre les fenêtres de sa vie, elle le change d'atmosphère, elle le transporte parfois au septième ciel de l'inconnu.

Les ouvriers, moins favorisés à cet endroit que les employés *stricto sensu*, voudraient que ce droit aux « vacances » s'étendît, sans que le salaire, bien entendu, s'en trouvât diminué. Un projet de loi a même été déposé dans ce sens, sur la tribune de la Chambre, par un député du parti socialiste.

Or, il n'est pas douteux que les « vacances » coûtent cher. Elles coûtent au patron qui les subit comme à l'employé ou à l'ouvrier qui les prend. Ce dernier point de vue doit retenir notre attention. Alors même que le congé sera payé par le patron, — et ce paiement n'est-il pas une

pure illusion, par suite d'incidences économiques assez faciles à deviner? — l'employé se croira tenu d'*utiliser* le chômage gracieux qu'on lui aura consenti. Il en voudra « pour son argent ». Il s'offrira tous les plaisirs et succombera à toutes les tentations. Ces huit ou quinze jours de repos — est-ce toujours un repos? — se transformeront pour lui en une longue suite de dimanches qu'il faudra fêter jusqu'au bout. Le budget du ménage souffrira fatalement de ces dépenses.

L'utilisation la plus commune des « vacances » consiste dans la villégiature ou dans le voyage à courtes étapes. Billets circulaires, billets collectifs, billets de bains de mer ou de montagne, tarifés à des prix séduisants et se prêtant à mille combinaisons avantageuses, sollicitent le touriste. La bicyclette, la motocyclette, l'automobile satisfont également la « dromomanie » de nos contemporains. Et l'on a beau dire que les voyages sont maintenant à bon marché : ils coûtaient infiniment moins cher lorsqu'on ne voyageait pas autant ! Les billets circulaires et trains de plaisir, qui donnaient aux diverses compagnies de chemins de fer, en 1890, une recette de 5 millions et demi, leur procurent aujourd'hui près de 17 millions ! Et il est à noter que les recettes de troisième classe se sont élevées dans la même proportion que les autres (de 3 à 10 millions environ durant la même période).

5° *Les domestiques.* — Nous ne voulons parler ici que des domestiques attachés au service des personnes ; nous devons étudier avec les causes sociales de la crise — renchérissement de la main-d'œuvre, revendications ouvrières, dépopulation des campagnes, etc., — le cas des domestiques des exploitations agricoles, industrielles ou commerciales.

Le domestique, homme ou femme, des maisons bourgeoises, le valet de chambre, la cuisinière, la « bonne à tout faire », et enfin la « femme de ménage » — ces deux dernières considérées comme indispensables dans tant de

modestes foyers — coûtent maintenant plus cher à ceux qui les emploient. La preuve en est facile à donner.

Entre Paris et la petite ville de province, dont les tarifs révèlent à cet endroit le plus notable écart, prenons encore, comme moyen terme, notre ville. Voici les prix que nous ont indiqué divers bureaux de placement :

	1900		1912
Cuisinière.	35 » à 45 » p. mois	45 » à 60 »	
Femme de chambre .	25 » à 35 » —	35 » à 50 »	
Femme de ménage .	0 20 à 0 25 l'heure	0 30 à 0 35	

D'une façon générale, on admet que, depuis vingt-cinq ans, les gages des domestiques ont presque doublé. Nous parlons ici, bien entendu, de filles ou de femmes entièrement « formées », non de ces débutantes, arrivant de la campagne, qui s'embauchent à n'importe quel prix.

Ces faits paraissent d'autant plus remarquables que les domestiques, nourries, logées, blanchies et souvent habillées, sont probablement les seules personnes salariées qui ne connaissent pas trop les affres de la vie chère (1). Cependant leur nombre décroissant — les serviteurs des deux sexes étaient au nombre de 1.275.000 en 1886 et seulement 956.000 en 1901, malgré l'accroissement de la population — et les gages de plus en plus élevés qu'elles exigent, nous démontrent que la demande est encore supérieure à l'offre. Le plus petit ménage de fonctionnaire ou d'employé rougirait de n'avoir pas de « bonne ». Et le bourgeois qui se contentait autrefois d'une bonne à tout faire, veut aujourd'hui femme de chambre et cuisinière, quitte à mal loger et à mal nourrir l'une et l'autre.

6° *Soins personnels. — Médecin.* — L'hygiène, dont notre époque est férue, impose aux citoyens des lois onéreuses.

(1) Il y a lieu d'en rapprocher, dans une certaine mesure, les domestiques agricoles nourris par leurs patrons.

On insiste, à juste raison, sur les soins corporels ; et, si les municipalités des grandes villes mettent les moyens de se laver à la portée de toutes les bourses, il n'en est pas moins vrai que ces habitudes sanitaires, bien que médiocrement généralisées, impressionnent les petits budgets. Le coiffeur, le baigneur ont, d'autre part, élevé leurs tarifs. Et dans cette catégorie, par surcroît, sévit le fléau du pourboire.

Il faut enfin compter avec l'imprévu, c'est-à-dire avec la maladie. Les sociétés de secours mutuels, les hôpitaux et autres institutions de prévoyance, d'assistance ou de bienfaisance, procurent le médecin dans les conditions les moins dispendieuses. Mais les non prévoyants et les non assistés — ils sont encore quelques-uns en France — se voient frappés, à cet égard, d'une sérieuse amende.

Voici, en effet, les résolutions, fortement motivées, qu'ont pris récemment la plupart des syndicats professionnels de médecins, à Paris comme en province, la capitale ayant d'ailleurs donné l'exemple :

Considérant :

1° Que depuis vingt ans, la vie a beaucoup renchéri ; que tout a augmenté de prix : alimentation, chauffage, locomotion, loyers, impôts, etc. ;

2° Que les ouvriers ont vu s'élever leur salaire de plus de 10 centimes par heure de travail, les domestiques leurs gages de plus du quart, les employés leurs appointements, les fonctionnaires leur traitement, et les députés ayant même porté leur indemnité de 9.000 à 15.000 francs ;

3° Que des soins médicaux gratuits sont partout libéralement assurés ;

Il est de toute équité et de toute nécessité que les honoraires des médecins soient augmentés et que le taux des visites doit être élevé d'au moins un tiers sur les prix actuels.

Donnons alors quelques précisions sur les nouveaux tarifs établis à Lyon :

La visite de 5 francs à Lyon et de 4 francs à la campagne et dans les faubourgs doit constituer la visite infime.

Celle de 10 francs à Lyon et 7 francs à la campagne devra être comptée à la classe aisée et en cas de visite dans un quartier éloigné.

Entre les deux, on peut admettre une visite à 7 francs en ville et 5 francs à la campagne. La visite tardive, entre 7 et 10 heures du soir, sera doublée ou comptée au tarif de la catégorie supérieure.

Les visites de nuit, entre 10 heures du soir et 7 heures du matin, seront triplées.

Les visites du dimanche ou les visites d'urgence seront doublées.

Les déplacements du médecin rural seront comptés de 1 à 2 fr. de supplément par kilomètre de distance.

En examinant dans notre troisième partie le budget des carrières libérales, nous verrons, d'ailleurs, avec plus de détail, la situation où se trouvent les médecins en présence de la « vie chère ».

Application : Le Budget Familial

En présence de la cherté de la viande et des denrées alimentaires indispensables, à laquelle vient s'ajouter l'augmentation continue du prix des loyers et l'extension des diverses dépenses courantes, il est intéressant de se demander en quelques mots quelle peut être la répercussion de ce renchérissement sur le budget d'une famille.

M. du Maroussem, disciple de Le Play, a essayé de fixer le budget d'une famille-type de quatre personnes, en 1890. Il s'est procuré le livre de dépenses d'un ouvrier de Paris, père de deux enfants. Il s'est assuré que ce ménage ne faisait que des dépenses normales, en harmonie avec son état social. En notant la quantité de pain, de viande, de lait, de légumes, etc., consommée dans une année, et en tenant compte de la courbe des prix, M. du Maroussem a pu établir ce que la même consommation alimentaire et

un loyer correspondant auraient coûté aux époques suivantes :

a) *Budget d'un ménage d'ouvrier parisien de quatre personnes.* — Variations de la dépense totale.

Années	Alimentation	Loyer	Nombre indice (1898-1902=100)
1839-1843 . . .	967 »	189 »	86
1850-1854 . . .	952 »	205 »	86
1861-1865 . . .	1.096 »	240 »	100
1876-1880 . . .	1.224 »	277 »	111
1887-1891 . . .	1.096 »	300 »	104
1898-1902 . . .	1.029 »	315 »	100
1907-1908 . . .	1.030 »	325 »	101

Voici le détail des objets de consommation :

Denrées	Consommation annuelle
Pain	770 kilos
Viande	150 —
Lard	20 —
Poisson.	30 —
Beurre.	9 —
Œufs.	135 pièces
Sel.	20 kilos
Riz.	4 —
Macaroni	4 —
Fromage	16 —
Lait	230 litres
Saindoux	8 kilos
Pommes de terre.	160 —
Haricots	20 —
Huile à manger	6 —
Vinaigre.	10 litres
Café	7 kilos
Vin.	315 litres (1)
Pétrole	20 —
Charbon de bois.	10 hect.
Charbon de terre	1.000 kilos

(1) On fait remarquer que la quantité est faible ; mais elle ne comprend pas le vin pris au dehors par l'ouvrier.

La dépense moyenne de ce ménage de quatre personnes s'établit ainsi, en tablant sur les prix de détail :

ANNÉES	DÉPENSES	
	Compris vin et sucre	Non compris vin et sucre
1875-1883.	1.211	1.000
1884-1893.	1.104	895
1894-1903.	1.029	867
1904-1910.	1.016	926

D'une manière générale, on observe que le coût de la vie atteint un maximum en 1877, puis diminue, puis encore augmente de nouveau, et cette augmentation devient particulièrement rapide à partir de 1906.

M. Leroy-Beaulieu, dans l'*Economiste Français*, tire à peu près les mêmes conclusions. Le coût de la vie, nourriture, chauffage, éclairage, dans un ménage ouvrier de rang moyen, composé de quatre personnes, atteindrait 1.061 francs en 1910, dépassant d'environ 10 % le coût des mêmes consommations en 1905 et 1906. Ces dépenses resteraient inférieures aux dépenses correspondantes effectuées durant les années 1877 à 1880, où le coût de la vie avait atteint son maximum.

De son côté, M. Lucien March obtient des résultats analogues pour *un ménage d'employés* de quatre personnes, dont le revenu serait de 2.500 francs. Les dépenses ménagères auraient atteint leur maximum (1.424 francs) en 1878, pour descendre à 1.015 en 1906 et remonter à 1065 en 1909.

Enfin, l'enquête officielle faite par le ministère du Travail donne le tableau suivant :

*Dépense annuelle d'un ménage de 4 personnes
(quantités de denrées diverses constatées dans le budget
d'un charpentier parisien, prix de détail)*

Années	Total de la dépense	Total (non compris le vin et le sucre)	Années	Total de la dépense	Total (non compris le vin et le sucre)
1875. . .	1.145 »	940 »	1893. . .	1.076 »	874 »
1876. . .	1.195 »	990 »	1894. . .	1.068 »	882 »
1877. . .	1.269 »	1.073 »	1895. . .	1.052 »	884 »
1878. . .	1.265 »	1.061 »	1896. . .	1.016 »	848 »
1879. . .	1.168 »	964 »	1897. . .	1.009 »	825 »
1880. . .	1.222 »	993 »	1898. . .	1.066 »	891 »
1881. . .	»	»	1899. . .	1.068 »	886 »
1882. . .	1.211 »	994 »	1900. . .	1.020 »	843 »
1883. . .	1.214 »	982 »	1901. . .	1.017 »	852 »
1884. . .	1.168 »	943 »	1902. . .	972 »	867 »
1885. . .	1.107 »	891 »	1903. . .	1.000 »	895 »
1886. . .	1.080 »	864 »	1904. . .	1.009 »	882 »
1887. . .	1.048 »	833 »	1905. . .	986 »	902 »
1888. . .	1.086 »	869 »	1906. . .	970 »	895 »
1889. . .	1.092 »	889 »	1907. . .	1.019 »	940 »
1890. . .	1.116 »	916 »	1908. . .	1.041 »	965 »
1891. . .	1.140 »	939 »	1909. . .	1.023 »	937 »
1892. . .	1.128 »	927 »	1910. . .	1.061 »	963 »

b) *Budget d'une famille bourgeoise de neuf personnes.* — La « Direction de la Statistique de France » publie des renseignements précis, non seulement sur les budgets ouvriers, mais aussi sur le budget d'un ménage bourgeois. On a pris comme base de calculs une famille-type de neuf personnes : le père, la mère, cinq enfants âgés de 11 à 19 ans et deux domestiques femmes. Cette famille bourgeoise dispose d'un revenu annuel de 20.000 francs environ. Les statisticiens ont supposé que l'alimentation d'une famille de cette condition n'avait point varié depuis la première moitié du siècle dernier; on a calculé les dépenses sous forme de nombres-indices, en appliquant à des quantités fixes les prix variables des divers produits et en prenant pour base de comparaison (100) la moyenne des années 1891 à 1900.

Dépenses d'achat des principales denrées

Années	DÉPENSES		Années	DÉPENSES	
	Vin et sucre inclus	Vin et sucre exclus		Vin et sucre inclus	Vin et sucre exclus
1835 . . .	93 50	81 »	1895 . . .	101 90	103 90
1840 . . .	104 »	96 »	1900 . . .	98 10	100 60
1845 . . .	99 80	91 80	1901 . . .	89 80	98 90
1850 . . .	87 30	81 20	1902 . . .	88 20	98 40
1855 . . .	119 20	103 50	1903 . . .	95 70	104 90
1860 . . .	108 80	97 »	1904 . . .	93 40	102 60
1865 . . .	99 20	91 60	1905 . . .	88 60	100 90
1870 . . .	108 20	102 20	1906 . . .	85 20	97 80
1875 . . .	108 90	104 30	1907 . . .	91 »	104 60
1880 . . .	120 20	111 40	1908 . . .	92 70	105 20
1885 . . .	109 60	104 60	1909 . . .	92 10	104 90
1890 . . .	104 50	101 70			

La dépense moyenne, traduite en francs, se chiffre ainsi pour l'achat des denrées alimentaires :

Années	Dépense
1874-1883.	5.396 »
1884-1893.	4.964 »
1894-1903.	4.739 »
1904-1910.	4.496 »
1910	4.719 »

Quant aux dépenses totales : nourriture, logement, chauffage et éclairage, elles présentent, dans leur ensemble, depuis vingt-cinq ans, les oscillations que voici (en prenant pour terme de comparaison les années 1894-1903).

Dépenses totales d'une famille bourgeoise

Périodes	Nombres indices	Périodes	Nombres-indices
1874-1883.	103 »	1904-1908.	97 »
1884-1893.	103 »	1910	102 »
1894-1903.	100 »		

Si on compare ces chiffres avec le coût de la vie dans la famille ouvrière, on constate que, toutes proportions gardées, les mouvements de dépenses sont assez semblables.

Dans tous les cas, il ne faut pas oublier que, pour tous les ménages, les dépenses se sont encore accrues — momentanément sans doute — au cours de l'année 1911.

Une autre remarque s'impose : pour ne pas trop s'éloigner de la réalité, il y aurait lieu de *majorer* ces budgets-types à mesure qu'on se rapproche de la période contemporaine. La vie, pour une même catégorie d'individus, est aujourd'hui plus confortable et plus raffinée qu'il y a vingt ou quarante ans. Nous ne saurions trop insister sur ce point. Si chaque individu ne consomme pas une plus grande quantité, il consomme une meilleure qualité. Et surtout les besoins se sont accrus, comme nous le constatons ailleurs au cours de cette étude. Ainsi, dans ces statistiques ne sont comptés ni les dépenses imprévues ou superflues — ces dernières de plus en plus nombreuses — ni par ailleurs les impôts qui, eux aussi, ne font que croître et embellir.



DEUXIÈME PARTIE

LA VIE EST CHÈRE : POURQUOI ?

Quelles sont les *causes* de la crise que nous traversons ? Sur ce point, les avis sont extrêmement divergents. Tous les économistes sont d'accord sur la nature des causes qui ont *déterminé l'explosion d'une crise déjà latente* : ce sont des causes *naturelles* — physiques comme les pluies et inondations, la sécheresse, les variations trop brusques de la température, — ou physiologiques comme les diverses maladies de la vigne, les épizooties, etc. La difficulté commence quand il s'agit de déterminer les causes *profondes, et déjà anciennes*, du renchérissement général. Les uns (MM. Zolla, de Contenson) s'obstinent à y voir l'action dominante d'une seule cause, les autres causes n'étant pour eux qu'insignifiantes ou accessoires. D'autres économistes estiment qu'il y a lieu d'admettre un certain nombre de causes principales, dont l'action combinée a amené lentement et progressivement la crise dont tout le monde se plaint. Ces économistes prendraient volontiers à leur compte cette parole de M. Hector Denis, député belge : « C'est se faire illusion que de rattacher à une cause unique les perturbations qui affectent l'ordre économique (1). » Et ils mettent tour à tour en avant

(1) *La Dépression économique et sociale*, 1895, p. 61.

la cause qui leur paraît dominer les autres, sans cependant expliquer par elle seule la crise de la « vie chère ». Il semble que cette dernière manière de voir soit la sagesse même. Les phénomènes économiques et sociaux sont presque toujours le produit convergent d'un grand nombre de facteurs : causes principales et causes secondaires, lesquelles s'ajoutent aux premières pour en fortifier l'action. M. de Vogüé, dans sa préface du *Roman Russe*, a montré comment les sciences physiques, biologiques et historiques ont toutes évolué dans le même sens. Elles ne cherchent plus à expliquer les faits exclusivement par l'action des grandes causes, mais par l'action lente et continue des petites causes. En géologie, aux cataclysmes par lesquels Cuvier expliquait les bouleversements géologiques, Ch. Lyell a substitué la théorie de l'action continue des pluies, des vents, des érosions par l'eau. Ainsi en est-il de l'histoire, et en général des sciences de la nature. Pourquoi n'en serait-il pas de même dans l'ordre économique? Aussi bien, cette conception n'empêche-t-elle pas de faire une part plus ou moins grande aux diverses causes qui ont contribué à la production d'un fait important. Essayons donc une pareille analyse. Démêler les causes principales et les causes secondaires dont l'action synthétique a déterminé la cherté de la vie, tel est le but que nous nous proposons.

Ainsi que nous l'avons dit, cette étude est intéressante en elle-même, d'abord à titre d'explication, puis dans ses applications, car la nature des causes commande dans une certaine mesure la nature des remèdes à appliquer. Intérêt théorique, intérêt pratique, c'est plus qu'il n'en faut pour provoquer la recherche.

1. — La dépréciation de l'or.

La diminution du pouvoir d'achat de l'or paraît être une des causes principales de la hausse des prix. •

Qu'est-ce, en effet, que le prix d'un objet, sinon sa valeur exprimée en monnaie, c'est-à-dire en poids de métal précieux? Plus grande sera la valeur du métal, moindre devra être le poids de ce métal que l'on exigera en échange d'un objet déterminé, et moindre, par conséquent, sera le prix de cet objet. Par contre, toutes autres conditions demeurant invariables, plus faible sera la valeur du métal précieux, plus grand sera le poids que l'on en demandera pour ledit objet et, par suite, supérieur sera le prix. On peut donc dire, d'une façon générale, avec M. Max Turmann, que, « toutes autres choses restant égales, les prix des marchandises ont tendance à varier en sens inverse de la valeur des métaux monétaires. Or, parmi les causes qui font varier cette valeur, se trouve évidemment le degré de rareté de ces métaux. Cette rareté pour l'or diminue, chaque année, d'une manière sensible, surtout depuis 1905-1906. »

Avant 1895, la production annuelle de l'or n'atteignait pas 200.000 kilogrammes; aujourd'hui, grâce surtout à l'emploi de nouveaux procédés d'extraction, elle dépasse 600.000 kilogrammes : elle a donc plus que triplé depuis quinze ans! En 1910, la valeur totale de l'or produit était de 2.248.000.000 fr. L'année 1911 dépasse encore ce chiffre. Sur cette énorme quantité de métal, un tiers seulement est utilisé pour l'industrie : le reste est monnayé. Il en résulterait donc que l'or a maintenant un moindre pouvoir d'achat et qu'il en faut davantage pour se procurer la même marchandise : ce qui revient à dire que, l'or étant plus abondant, les prix tendent à s'élever.

D'après ce raisonnement théorique, les prix s'élèveraient même en proportion du stock monétaire. Encore faudrait-il

supposer que le stock des marchandises produites et achetées avec la monnaie fût toujours le même.

Si l'on compare la masse de l'or et de l'argent qui circule dans le monde avec le stock global des marchandises, chaque denrée ou marchandise en particulier pourra être mise en présence d'une certaine portion de la masse d'or et d'argent. Comme le total de l'une est au total de l'autre, la portée de l'une sera à la portée de l'autre. « L'établissement du prix des choses, dit M. Yves Guyot, dépend toujours fondamentalement de la raison du total des choses au total des signes. »

« Si, depuis la découverte des Indes, l'or et l'argent ont augmenté en Europe à raison de 1 à 20, le prix des denrées et marchandises aurait dû monter à raison de 1 à 20; mais si, d'autre part, ce nombre de marchandises a augmenté de 1 à 2, il faudra que le prix de ces marchandises et denrées ait haussé, d'un côté, à raison de 1 à 20, et qu'il ait baissé en raison de 1 à 2; qu'il ne soit, par conséquent, qu'à raison de 1 à 10. »

Quand on passe de la théorie à l'application, des complications interviennent. Il est aisé d'évaluer la production mondiale de métal précieux. Il est plus difficile de mettre en regard la production mondiale des richesses de toutes espèces, variables constamment, d'autant plus que l'or et l'argent, en tant que signes représentatifs de la valeur des marchandises, n'agissent pas toujours dans un même cercle : leur aire de diffusion s'étend progressivement à des pays neufs.

A cet égard, il est intéressant d'observer précisément le rôle des métaux précieux dans les pays neufs. Ils n'en possèdent que très peu lorsqu'on commence à les exploiter. Les colons amènent avec eux une certaine quantité de monnaie, et cela suffit à déterminer une hausse immédiate des prix.

Dira-t-on qu'en présence du chiffre de plus en plus considérable des transactions qui ont lieu dans le monde, l'augmentation de l'or n'aura pas d'effet très sensible. Mais, ainsi

que le remarque M. G. Blondel, « pour les plus importantes de ces transactions, ne se passe-t-on pas aujourd'hui de monnaie métallique? Le perfectionnement des modes de crédit, l'emploi de plus en plus fréquent des chèques et des divers procédés de compensation permettent de faire les opérations commerciales les plus variées sans recourir au numéraire. La multiplicité des transactions est indépendante de la quantité d'or qui existe dans le monde. L'or n'a rien à voir dans les 366 milliards d'affaires qui se font au *Clearing house* de Londres, dans les 533 milliards qui se font au *Clearing house* de New-York » (1).

En grande quantité, lingots nouveaux et pièces nouvelles ont servi à constituer les dépôts ou encaisses des grandes banques. Ce drainage de l'or a atteint des chiffres considérables. En Europe seulement, les provisions d'or accumulées dans les banques d'émission se sont élevées de 4.436 millions en 1888, à 12.493 millions en 1909. Ces dépôts ont permis d'augmenter la circulation fiduciaire dans de très grandes proportions.

Toujours est-il que l'or monnayé se répand dans le public en quantités de plus en plus grandes. En outre de l'intensité de l'extraction aurifère, il y a lieu de tenir compte pour la France, créancière du monde, de l'or venant de l'extérieur, en paiement d'intérêts ou en remboursement de capital, et qui accroît chaque année le numéraire circulant.

*
* *

D'ailleurs, si l'on compare, dans le passé, la courbe de la production aurifère et la courbe des prix, on constate entre elles, à toutes les époques, un parallélisme assez frappant. Nous allons nous en rendre compte en analysant les études de deux économistes de renom, MM. Daniel Zolla et de Contenson, pour qui la cause « principale et dominante » de la cherté générale que nous déplorons, se trouve bien dans l'*accroissement du stock de monnaie*, qui a provoqué son *avilissement*.

(1) *Correspondant* du 10 novembre 1911.

Pour démontrer cette thèse qu'il regarde comme une vérité irrécusable, M. Daniel Zolla applique les méthodes expérimentales de Stuart Mill. On sait que ces méthodes sont caractérisées par des procédés d'exclusion ou d'élimination. Le collaborateur de la *Revue des Deux Mondes* et, comme lui, M. de Contenson dans la *Revue politique et parlementaire*, commencent par éliminer les antécédents qui ne sont pas la cause véritable, pour mettre l'effet en présence d'une *cause unique*, qui sera la cause cherchée.

La première méthode de Stuart Mill (méthode de concordance) débute par l'élimination successive de tous les antécédents qui ne sont pas causes, en vertu du principe élémentaire de logique : « Tout antécédent qui peut être éliminé sans que le conséquent disparaisse, n'est ni la cause ni une partie de la cause. » Or, dans le cas présent, la variation des prix et de leur hausse actuelle ne peuvent s'expliquer que par la rareté plus grande, le déficit des marchandises, ou par l'accroissement de la quantité de monnaie et son avilissement, d'où augmentation de la somme à donner pour obtenir les mêmes produits. C'est bien ainsi que le problème est en effet posé par M. de Contenson.

« L'origine de cette variation est-elle due aux *marchandises* ou à la *monnaie*? Les premières sont-elles devenues tout d'un coup plus rares, pour que le jeu de l'offre et de la demande permette d'en donner moins pour faire équilibre à la même quantité de monnaie? Ou, au contraire, suivant la théorie « quantitative », celle-ci est-elle *devenue plus abondante* pour que, d'après la même loi, il en faille plus pour représenter la valeur de la même quantité de marchandise? » Voilà le problème et voici la réponse : « Les statistiques montrent que la production des divers articles n'a pas diminué; tout au contraire, il y a surproduction dans presque toutes les branches. C'est donc l'autre explication qu'il faut admettre : celle de l'accroissement de la quantité de monnaie mise à la disposition des acheteurs. »

En d'autres termes, l'élévation des prix, ne s'expliquant point par la rareté des marchandises, doit s'expliquer par

l'augmentation de la monnaie et son avilissement. La rareté des marchandises, cause hypothétique, étant exclue, il ne reste plus que la cause véritable.

Le raisonnement de M. de Contenson est des plus corrects. On se croirait à un cours de « logique appliquée ». L'auteur excelle à mettre en relief le rapport de causalité ou, comme on dit encore en langage scientifique, « l'uniformité de succession nécessaire ».

C'est bien ainsi que l'entend également M. Daniel Zolla. Après avoir montré « que ce phénomène économique, d'une portée si haute, exerce son action sur les matières industrielles aussi bien que sur les aliments », il conclut à sa généralité et à sa persistance (il ne dit point sa permanence). « Ce phénomène, dit-il, a pour caractère saillant la *généralité*, et il n'est pas moins certain que son action est *persistante* : elle se fait sentir depuis le début de ce siècle, quelles qu'aient été les circonstances diverses, climatériques ou économiques, qui en ont atténué ou exagéré l'ampleur. »

Pour achever sa démonstration, M. Zolla établit que la crise n'est point spéciale à notre pays. Le service de la statistique agricole à Washington lui fournit des chiffres typiques. D'autre part, on signale les mêmes faits en Russie, en Allemagne, en Angleterre, en Suisse et au Canada.

Ces préliminaires établis, l'éminent économiste procède comme M. de Contenson : il élimine tous les antécédents qui ne sont point la cause principale, pour nous mettre ensuite en présence de cette véritable cause. « En ce moment, dit-il, la plupart des économistes ou des hommes politiques qui étudient le problème de la hausse des produits agricoles lui assignent précisément comme causes quelques-uns des *faits contingents* ou des *transformations sociales récentes* dont nous venons de parler. Nous sommes persuadés que leur opinion *renferme une part de vérité*, et nous l'acceptons sans la moindre hésitation, en nous réservant le droit de la critiquer et surtout de compléter les conclusions qu'elle comporte. » Mais on ne peut voir l'explication d'une crise *permanente* que dans un fait *permanent* qui est, pour M. Zolla

lui aussi, la dépréciation de l'or. Les autres causes invoquées de part et d'autre sont des auxiliaires, des phénomènes actuels qui ont pu exaspérer la crise, mais qui ne l'ont point produite.

Le langage de M. Zolla est tout à fait affirmatif : « Il importe, croyons-nous, de ne pas écarter cette hypothèse, la *seule qui explique*, à défaut d'autres raisons suffisantes, les hausses de prix durant de longues périodes. »

Il écarte comme *accidentelle* l'influence climatérique : « Cette influence des temps et des saisons ne fournit aucune explication acceptable et intelligible en ce qui touche les périodes de hausse ou de baisse que l'on a pu étudier dans le passé. » Il met hors de cause la transformation des moyens de transport, qui « atténue la cherté au lieu de la produire ».

M. Zolla ne veut pas tenir compte de l'augmentation des besoins et de l'accroissement de la population. Car, dit-il, « le niveau des cours baissait alors que la population des grands pays civilisés s'élevait ».

Reste encore la hausse des salaires et l'application des lois sociales. « Cette explication ne saurait être acceptée. » L'éminent économiste déclare qu'il n'a point le temps de dire pourquoi, ce qui est, à vrai dire, une raison bien insuffisante.

Toutes ces causes invoquées par d'autres, mais inexistantes pour lui — ou tout au plus secondaires — étant éliminées, M. Zolla nous met en présence de ce qu'il considère comme une évidence.

« Nous pensons qu'il faut chercher ailleurs une cause générale dont l'action s'ajoute à l'influence des autres faits économiques. Cette cause est pour nous — comme pour bien d'autres — la *dépréciation des métaux monétaires*. »

Et, pour bien affirmer la valeur de cette coïncidence qu'il regarde comme l'expression d'une loi, l'éminent économiste ajoute ces mots qui ne laissent aucun doute sur sa pensée : « Nous constatons, et cela est une certitude, que l'*abondance relative* des métaux précieux (c'est l'auteur qui sou-

ligne) *a toujours coïncidé* depuis cent cinquante ans avec la hausse des prix des denrées agricoles, soit à la fin du XVIII^e siècle, soit après 1850 jusqu'en 1875. Cette coïncidence est curieuse et suggestive : elle permet d'admettre qu'il existe une relation, un *rapport de cause à effet* entre l'afflux des métaux précieux et l'élévation des cours. »

Cette coïncidence ne suffisant pas, l'auteur indique rapidement ce qu'il appelle « une sorte de contre-épreuve », et qui n'est en réalité que l'application de la troisième méthode de Stuart Mill dite « des variations concomitantes » : « L'antécédent qui varie en proportion exacte du conséquent est la cause cherchée. » « Or, dit M. Zolla, on observe au contraire, et c'est là une sorte de contre-épreuve, que les baisses prolongées des cours, de 1815 à 1850, de 1875 à 1900, ont coïncidé avec une diminution de la production des métaux précieux, diminution qui aurait produit comme conséquence une rareté *relative*, car les exigences de la circulation et des échanges auraient continué de croître au moment où l'instrument métallique d'échange était produit moins abondamment. Nous accueillons cette hypothèse, vraisemblable et intéressante, parce qu'elle explique *seule* des faits que les autres causes signalées expliquent mal ou n'expliquent pas. »

Ainsi, la pensée de l'auteur est claire : nous sommes en présence de la cause, la cause essentielle, celle qui explique seule et d'une manière adéquate les phénomènes de hausse ou de baisse signalés dans le monde entier. Après cet essai de démonstration, il ne restait plus qu'à invoquer l'autorité de maîtres compétents. M. Daniel Zolla s'appuie sur l'autorité de M. de Foville, qui exprime la même opinion « avec mesure mais sans hésitation ». Nous avons vu d'autre part qu'il a dit plus haut : « Cette cause est pour nous, comme pour bien d'autres, la dépréciation des métaux monétaires. »

Parmi ces autres, il faut signaler, comme nous l'avons fait déjà, le collaborateur de la *Revue politique et parlementaire* : M. de Contenson fait aussi la contre-épreuve, et avec plus d'insistance même que M. Daniel Zolla. Il la fait

à l'aide des ouvrages de Michel Chevallier et d'Alphonse Ailard. Cette contre-épreuve est en raccourci l'histoire économique de l'ancienne France et de la France moderne, au point de vue de la hausse et de la baisse des prix dans leur relation avec l'abondance ou la rareté du numéraire.

Sous les deux vieilles monarchies, carlovingienne et capétienne, « l'or et l'argent deviennent extrêmement rares en Europe. Les denrées de première nécessité, disons mieux, *toutes* les marchandises, baissèrent par rapport aux métaux précieux ». Cet état économique dura jusqu'au XVI^e siècle et pour la même raison.

Au XVI^e siècle, Christophe Colomb découvre le Nouveau Monde; Fernand Cortez entre à Mexico (1512); Pizarre aborde au Pérou (1527), et six ans après devient le maître du puissant empire des Incas. « Les prix des marchandises les plus *communes* comme les plus *rare*s, augmentèrent considérablement dès l'apparition en Europe des trésors américains. »

Au XIX^e siècle, la découverte des mines d'or et d'argent de la Californie est suivie d'un mouvement de hausse qui se prolonge pendant toute la durée du second Empire. « Le mouvement de la valeur de toutes choses était allé en progressant. » De 1870 à 1889, pendant une période de près de vingt ans, la quantité est diminuée par la démonétisation de l'argent et le ralentissement de la production de l'or, qui s'abaisse de 680 millions de francs à 517 millions — soit de 163 millions.

D'autre part, la demande va en augmentant, parce que les besoins monétaires augmentent : « Aussi, pendant cette période, les prix de toutes choses tombèrent assez bas. » Enfin, des mines d'or sont découvertes. De 1888 à 1909, on extrait 121 milliards de métal jaune — qui restent dans la circulation sous forme de monnaie. « Cette augmentation prodigieuse en vingt ans explique *surabondamment* l'augmentation des prix qui peuvent être obtenus pour chaque chose ou service. » (P. 105.)

M. de Contenson ajoute avec un air de triomphe: « Peut-

on douter un seul instant, devant cette abondance de preuves, de l'influence décisive qu'ont exercée de tout temps l'augmentation ou la diminution des quantités de monnaies sur les prix de toutes choses ? »

La conviction semble s'imposer plus fortement encore, si l'on songe que les statistiques de Sauerbeck (les « Index-Numbers ») viennent confirmer cette manière de voir.

*
* *

La précédente démonstration paraît irrécusable. Un de ses protagonistes demande si l'on peut en douter un seul instant, et pourtant cette thèse est contestée : on lui oppose différentes raisons dont quelques-unes paraissent sérieuses.

M. Leroy-Beaulieu, dans un article de *l'Economiste français* (1), montre que les économistes sont divisés sur cette question, les uns expliquant la crise en grande partie par des circonstances accidentelles, les autres « par la colossale production de l'or qui, après être tombée aux environs de 500 millions dans les années 1881-1884 ; et même un peu au-dessous, à savoir à 493 millions en 1883, s'est considérablement relevée, a franchi le chiffre de deux milliards de francs en 1906 et se tient maintenant aux environs de deux milliards et demi. Les partisans de cette opinion vont jusqu'à réclamer que l'on supprime en tout pays la frappe de la monnaie d'or ». Partisan de la première opinion, Leroy-Beaulieu repousse la seconde en ces termes : « Disons très nettement que nous ne partageons aucunement l'idée que, jusqu'ici du moins, l'accroissement, si colossal qu'il ait été, de la production de l'or, ait eu une action sensible sur les prix... Cette influence ne paraît pas, jusqu'à l'heure présente, avoir été importante ; à plus forte raison, le remède proposé, à savoir la suppression, par une entente internationale, de la frappe de la monnaie d'or dans tous les pays civilisés, doit-il être regardé comme une proposition absolu-

(1) 9 septembre 1911.

ment injustifiée et qui aurait les plus graves inconvénients. »

M. Yves Guyot combat également la théorie quantitative (1).

Une autre critique, plus pénétrante peut-être, de la théorie quantitative a été faite par M. Jean Lescure, professeur à la Faculté de droit de Poitiers (2).

M. Lescure ne voit dans l'accroissement de la production d'or « qu'un *facteur secondaire, quoique efficace* » de cherté. Ce sont les derniers mots de son étude.

Les difficultés du problème se ramènent aux deux suivantes : « Y a-t-il surproduction de métal jaune, et la hausse des prix a-t-elle pour cause principale la dépréciation de l'or ? » A la première question, l'auteur répond d'une façon très catégorique : « Il n'y a pas eu surproduction. » La demande a toujours répondu à l'accroissement de l'offre par une « évolution symétrique ». Si on rapproche les statistiques du monnayage de l'or et de la consommation industrielle des métaux précieux, de la statistique de la production, on constate « avec surprise » que la statistique de la *consommation* « *distance presque toujours celle de la production* ».

« Le besoin de métal or, constate M. Lescure, a, dans ces quinze dernières années, *sans cesse précédé la production*. »

On peut toutefois répondre à cela que le besoin précède généralement la production. Il n'y a pas de raison pour que l'or fasse exception à cette règle.

« Cependant, reprend M. Lescure, la *frappe des monnaies* indique un accroissement du *besoin de monnaie*. . . L'histoire monétaire, depuis 1870, en est une preuve. » Presque toutes les grandes nations ont adopté le métal or comme étalon monétaire. Cette progression des frappes est parallèle au vote de deux catégories de lois : 1° les lois du monomé-

(1) V. le *Journal des Economistes* de novembre 1911.

(2) *Revue d'Economie Politique*, novembre-décembre 1911.

tallisme or; 2° les lois d'assainissement de la circulation monétaire. L'*Autriche-Hongrie*, à la suite du vote de la loi du 2 août 1892; la *Russie*, après les lois du 8 août 1896 et du 29 août 1897; le *Japon*, après la loi du 8 mars 1897; les *Etats-Unis*, après la loi du 14 mars 1900; le *Mexique*, après les deux lois de 1905; la *Turquie*, enfin, après les lois de 1903 et 1907, ont accusé tour à tour des frappes d'or de plus en plus considérables. La progression des frappes a été *parallèle au vote des deux séries* de lois mentionnées (lois monométallistes, lois d'assainissement). D'où l'auteur tire cette autre conclusion : « La concomitance entre les lois de réforme monétaire et l'élévation des frappes est trop nette pour qu'on puisse contester le lien étroit *de cause à effet qui les unit*. » (P. 734.)

A l'appui de ses affirmations, il donne une statistique des frappes de monnaie.

L'or, reprend le distingué professeur, a un rôle monétaire : c'est sa première forme. Il peut se présenter aussi sous forme de lingot. Sous cette dernière forme, il entre dans l'encaisse des grandes banques d'émission et joue un rôle d'*assainissement* de la circulation monétaire. Si l'on examine la statistique de l'encaisse, on constate qu'elle confirme de tous points l'interprétation déjà donnée des conséquences de l'accroissement de production de l'or. Ce sont les pays dans lesquels la circulation demandait à être assainie, qui accusent la plus forte augmentation d'or. Ici encore, la *production croissante correspondait à des besoins réels*. L'Italie, l'Espagne, le Brésil, la République Argentine, les Etats-Unis ont profité de cette énorme production d'or pour augmenter leur encaisse. Et M. Lescure produit à ce sujet une statistique, non moins suggestive que la précédente, et qu'il accompagne de ce commentaire : « Ces faits nous donnent l'impression, dans la période récente, d'une *véritable lutte pour l'or* plutôt que d'une surabondance de métal. »

Voici la statistique en question :

En caisse moyenne des banques d'émissions.

	Millions	1890	1909	Excédent en 1909
Angleterre	de livres . . .	21,8	37,4	15,6
Belgique	de francs . .	105,7	159	53,3
Allemagne	de marks . .	801	1.046	245
Autriche-Hongrie.	de couronnes.	218,1	1.621	1.402,9
Russie	de roubles . .	409,4	1.210,2	800,8
Espagne	de pesetas . .	261,8	1.196,4	934,6
Suisse	de francs . .	80	161,8	81,8
Italie	de lires . . .	349,9	1.060	610,1
Japon	de yens . . .	24,9	217,8	182,9
France	de francs . .	1.256	3.630	2.374

« Nous sommes donc admis, ajoute M. Lescure, à tirer de ces statistiques une première conclusion : il n'y a pas eu surproduction d'or ; l'offre a trouvé en face d'elle une demande correspondante. » (P. 735.)

Malgré l'autorité qui s'attache au savant professeur, nous n'adopterons pas sa conclusion. M. Lescure établit que, pour l'or, l'offre trouve une demande correspondante. Soit, mais cela ne prouve nullement qu'il n'y ait pas eu surproduction. C'est bien le cas de répéter le mot de J.-B. Say : « Toute production est consommation. » Une marchandise peut parfaitement s'écouler sur le marché, trouver par conséquent une demande correspondante, tout en voyant ses prix s'avilir et sans doute à cause de cette baisse de sa valeur : c'est l'avilissement qui aura provoqué une demande plus abondante, et cet avilissement sera la conséquence de la surproduction.

M. Lescure essaie de répondre à une autre objection, qui serait la suivante : « Toutes les marchandises haussent et la valeur de l'or est stationnaire (3.437 francs le kilo) : il y a donc eu surproduction et dépréciation.

A vrai dire, l'objection, telle que la formule M. Lescure,

serait un mauvais argument en faveur de la théorie quantitative. Le prix à peu près fixe de 3.437 francs le kilo ne prouve pas que la valeur de l'or soit stationnaire. Le franc est défini par rapport à l'argent, et indirectement par rapport à l'or lui-même, en se basant sur son rapport légal avec l'argent. Si un kilo d'or vaut exactement le même nombre de francs qu'il y a quelques années, il ne s'ensuit pas que la valeur réelle de l'or n'ait pas varié. Sans doute, le métal monétaire vaut toujours 3.437 francs; mais il reste fort possible que le franc lui-même n'ait plus la même valeur.

Toujours est-il que M. Lescure fait à l'objection, ainsi posée par lui, la réponse suivante : l'or est resté stationnaire, parce que tous les Etats ont décidé qu'il resterait tel, sans quoi son prix aurait augmenté, comme celui des autres marchandises.

Mais par rapport à quoi, pourrait-on demander à M. Lescure, le prix de l'or aurait-il augmenté? D'après ce que nous venons de voir, on ne sait pas quelle peut être la valeur *en soi* de l'unité monétaire.

Pour essayer de prouver que l'or ne s'est pas déprécié par excès de production, M. Lescure indique que, si sa valeur avait baissé, « il se vendrait au marché en-dessous de son cours monétaire : ce qui ne se produit pas en général ».

Ce phénomène, répondrons-nous, ne peut pas se produire avec la frappe libre. Au cours de son étude, le distingué professeur constate bien que la valeur de l'argent avait baissé de 1872 à 1876; mais cette différence, précisément, n'est devenue sensible qu'après la suppression de la frappe libre de l'argent.

Enfin, M. Lescure termine par cette considération, que l'on considère comme un des plus sérieux arguments contre la théorie quantitative, à savoir la hausse inégale des prix : une hausse due au facteur monétaire, dit-il en substance, serait rectiligne et ininterrompue; elle affecterait tous les produits à la fois. Or, le renchérissement que nous observons a commencé par les produits industriels; de là, il

s'est répercuté sur les revenus des producteurs, et, en fin de compte, sur la demande des produits agricoles. Il y aurait donc des causes spécifiques de variations des prix, qui tiendraient aux marchandises et pas du tout à la dépréciation de l'or.

Personne assurément ne nie l'action de ces causes spécifiques. La valeur des choses est déterminée par des facteurs très divers, tels que la « désidérabilité » et les conditions particulières de production. Mais l'abondance ou la rareté du stock monétaire est bien parmi les plus importants de ces facteurs.

« Sans nul doute, dit M. Zolla, personne ne peut *prouver* que l'or, devenu plus abondant, a perdu une partie de son pouvoir d'achat. On ne fait pas d'expériences en matière économique comme dans un laboratoire. » Mais les observations précédemment exposées constituent bien de sérieuses hypothèses.

M. Zolla lui-même reconnaît volontiers que la dépréciation de l'or n'est qu'une des causes — mais une cause dominante suivant lui — du renchérissement.

« Nous ne prétendons pas que cette cause agit seule; nous ne songeons pas davantage à lui assigner une importance déterminée et précise... »

« Les prix subissent d'autres influences et, par suite, les variations qu'ils accusent répondent à l'action d'un nombre indéfini de circonstances, de faits économiques ou sociaux, dont il ne faut pas nier la puissance. Pendant toutes les périodes historiques de hausse ou de baisse, la courbe des fluctuations de cours varie avec chaque produit, de même qu'elle change avec chaque région ou chaque pays. Le sens général du mouvement est seul identique et paraît révéler l'influence persistante d'une même série de causes (1). »

Ainsi, les partisans de la théorie quantitative ne prétendent pas que la dépréciation de l'or soit la cause *unique* de

(1) *Revue des Deux-Mondes* du 15 octobre 1911.

la vie chère. Parmi eux M. de Contenson est peut-être encore le plus absolu.

Mais si l'on considère, d'autre part, que la plupart des adversaires de cette théorie reconnaissent cependant à la dépréciation de l'or une influence plus ou moins grande sur les prix ; si l'on considère aussi que les arguments de M. Les-cure, ainsi que nous venons de le démontrer, laissent subsister la thèse de M. Zolla, on est amené à conclure que l'accroissement du stock monétaire a eu pour effet d'amener un renchérissement général des prix. Ce phénomène n'est pas, à lui seul, une explication suffisante de la crise. Il constitue une des causes de la vie chère, il n'en est pas la seule cause ; et la preuve, c'est qu'il y a encore bien d'autres causes, que nous allons examiner.



11. — Les rapports de la production et de la consommation.

a) **La Production mondiale.** — Envisageant alors la seconde face du problème posé précédemment, nous devons nous demander si la hausse générale des prix ne provient pas de l'insuffisance des denrées et marchandises.

Si les consommateurs ont tant de peine à se procurer leur subsistance, cela ne tiendrait-il pas simplement à ce que les objets nécessaires à l'existence ne sont pas en assez grande quantité? En d'autres termes, la production suffit-elle à la consommation?

Cette question dépasse forcément les limites de tel ou tel pays. A supposer que toutes les barrières économiques, et même que toutes les frontières politiques fussent abolies; à supposer encore une parfaite organisation des transports et d'idéales méthodes de distribution dans l'univers entier, le sol, tel qu'il est aujourd'hui cultivé, produirait-il suffisamment pour nourrir, vêtir et loger le genre humain d'une façon convenable, c'est-à-dire en lui évitant toute privation physique?

Les statistiques, à cet égard, manquent de précision. Elles ne sont d'ailleurs point spéciales à la crise que nous traversons. Et les considérations que nous allons faire ne tiennent aucun compte des circonstances particulières qui, dans le courant de l'année 1911, ont momentanément raréfié ou contrarié la production. Nous voulons nous demander si, indépendamment des causes accidentelles et aussi des causes politiques, financières et sociales de cherté, l'insuffisance relative ou la mauvaise organisation de la production — phénomènes permanents et tout au plus accentués ou atténués suivant les circonstances naturelles, les régions, les progrès techniques — ne contribuent pas tout d'abord à

rendre la vie difficile en ne satisfaisant pas à toutes les demandes.

De fait, pour certains économistes, — pour M. Novicow, entre autres, — la production mondiale est très loin de suffire aux exigences mondiales de la consommation. Nous parlons ailleurs de l'insuffisante production de bétail. Envisageons ici une autre denrée essentielle, le blé.

La production mondiale du blé, dit M. Novicow, s'élève environ à 90 milliards de kilogrammes. Si nous admettons qu'une quantité moyenne et annuelle de 200 kilogrammes de pain soit nécessaire pour satisfaire une bouche d'homme, et si nous évaluons en chiffres ronds la population totale du globe à 1.500.000.000 d'individus, nous constatons qu'on récolte presque trois fois moins de blé qu'il n'en faudrait pour tout le genre humain. On objectera que certains peuples se contentent de seigle, de maïs, de riz, de manioc, etc., et qu'ils ne trouveraient point d'avantage à se nourrir de pain. Encore que cela soit contestable, acceptons l'argument. Considérons le seul groupe européen, pour lequel le blé est la plante alimentaire par excellence. Ce groupe est composé de 600 millions d'hommes environ. Même pour ce groupe restreint, 120 milliards de kilogrammes seraient nécessaires, et on récolte seulement 90 milliards sur le globe entier !

Même remarque au sujet du sucre : il s'en produit 12 milliards de kilogrammes par an, alors que le groupe européen, à lui seul, devrait en absorber — à raison de 50 kilogrammes par tête — 30 milliards, au bas mot.

La production du coton est de 4 milliards de kilogrammes. Or, sur un milliard et demi d'hommes, 500 millions sont complètement vêtus, 750 millions le sont à moitié, 250 millions vivent absolument nus, et ce n'est pas toujours, ainsi qu'on pourrait le supposer, à cause de l'extrême chaleur. Pour habiller toute l'humanité, il faudrait au moins doubler la culture et la manufacture du coton, ce qui ne paraît guère être du domaine des possibilités.

Et si, après quelques denrées de première nécessité prises

à titre d'exemples, on considère les objets de demi-luxe ou de luxe — lesquels, nous l'avons vu, entrent progressivement et successivement dans les catégories du nécessaire, — on arrive à des résultats tout aussi désolants.

Par conséquent, quelle que soit la puissance d'achat dont les hommes disposent, et quand ils auraient tous d'assez grandes ressources en argent, ils ne cesseraient de gémir sur les difficultés de l'existence matérielle. Et même, à supposer que d'impossibles réglementations, abolissant le régime de la monnaie, partagent demain entre tous les hommes, selon leurs besoins, tous les produits de la terre, toutes les richesses du sol et du sous-sol, la crise actuelle ne disparaîtrait que pour faire place à la gêne universelle. Il n'y aurait plus de famine partielle, mais tout le monde aurait faim. Nul n'irait tout nu, mais tout le monde grelotterait. L'excessive opulence et l'extrême pauvreté seraient également abolies, mais la planète ne serait plus habitée que par de lamentables colonies de médiocres et d'indigents.

Faut-il croire que notre globe *ne peut pas* nous fournir ce qui nous est nécessaire? La géographie et l'agronomie démentent, de la façon la plus formelle, cette supposition. Elisée Reclus affirme que les ressources de la terre sont en fait illimitées. Pour le blé, le coton et le sucre, dont nous avons cité les exemples, il y a encore sur le globe des millions d'hectares, où ils pourraient être produits dans les meilleures conditions, et qui ne sont même pas cultivés. Sur des millions d'autres hectares cultivés, les rendements sont ridicules; ils seraient aisément triples et quadruples par des méthodes plus scientifiques et par un travail plus assidu. Le sous-sol n'est pas mieux exploité que le sol : les entrailles de la terre renferment d'incalculables richesses que nous ne savons pas mettre au jour.

La cause générale et permanente de notre pauvreté économique consiste donc principalement dans ce fait que nous menons mal nos affaires. La production mondiale ne satisfait pas tous les besoins mondiaux de la consommation. Et la consommation se fait chaque jour plus exigeante, plus

étendue, tandis que la production s'embarrasse, se complique, s'égare parmi les conflits d'intérêts individuels et les entraves politiques.

*
* *

Nous aurons à étudier plus loin les conditions où se trouve à cet égard notre pays. Nous examinerons si la production française répond aux exigences de la consommation, et comment les divers produits, selon que l'offre dépasse la demande ou qu'elle lui est inférieure, soulagent leur pléthore dans l'exportation ou remédient à leur insuffisance par l'importation. Nous parlerons aussi des diverses entraves que le législateur, à tort ou à raison, impose à la liberté des échanges.

Mais il importait de signaler auparavant l'universelle disette — disons, pour ne rien exagérer, l'insuffisance de la production mondiale. Dans l'état actuel de la vie économique, les hommes qui veulent vivre dans l'aisance, c'est-à-dire contenter, sans jamais se priver, les besoins essentiels de la nature humaine, consomment sans s'en douter la part essentielle de beaucoup d'autres hommes. Quels que soient nos sentiments de justice et de pitié, nous ne saurions « vivre », dans une large acception de ce verbe, sans affamer quantité de vies lointaines et méconnues.

Ce qui est vrai pour les individus ne l'est pas moins pour les nations. Un pays produit plus qu'un autre et consomme plus qu'un autre. Sans doute, la prospérité d'une nation profite aux autres nations. Mais, comme c'est précisément la production qui engendre la richesse, les pays peu favorisés sous ce rapport n'auront pas toujours les moyens financiers de se procurer tout ce qui manque à leur subsistance. Sans compter que les mesures protectionnistes — quels qu'en puissent être par ailleurs les avantages — ont encore pour effet de restreindre, d'une nation à une autre, la libre satisfaction des besoins réciproques.

b) La production nationale. — Naturellement, le point de vue change si, laissant de côté la production mondiale, nous réduisons notre examen à la production nationale. Encore que cette façon d'envisager les choses repose tout entière sur l'artifice de la protection, nous devons, pour être complet, l'admettre en ce chapitre.

Les vingt *dernières années du XIX^e siècle* ont coïncidé dans notre pays avec un développement très rapide et une abondance extraordinaire de la production. Cette abondance correspond d'ailleurs à une *baisse de prix* tout à fait remarquable. Et les économistes de discuter sur la question de savoir si la production a augmenté *malgré* la baisse, ou si les prix ont baissé à cause de l'abondance. Quoi qu'il en soit, voici les chiffres pour le blé :

Période	Récolte annuelle du froment en France
1876-1880	99 millions d'hectolitres
1881-1885	105 — —
1884-1890	104 — —
1891-1895	105 — —
1896-1900	114 — —

« La surface totale cultivée, dit M. D. Zolla (1), n'a pas changé, mais la production totale s'est élevée au-dessus des moyennes précédentes. Et, en même temps que les prix baissaient, les efforts des producteurs ont redoublé pour accroître les quantités récoltées, de façon à élever les recettes totales ou à les maintenir au même niveau. Emploi des engrais minéraux, adoption des meilleurs assolements, accroissement du nombre et du poids des animaux de ferme produisant plus de fumiers, sélection des semences, tout a été mis en œuvre pour arriver précisément à accroître la production, tout en réduisant les dépenses par quintal de grain obtenu. Voilà pourquoi nous constatons durant cette période

(1) *Revue Politique et Parlementaire*, 10 janvier 1912 (article de M. Daniel Zolla).

une augmentation des quantités de froment récoltées, bien que les plaintes des agriculteurs soient très vives... »

En ce qui concerne le bétail, mêmes observations. De 1882 à 1892, on a pu constater un accroissement d'effectif, s'élevant à 711.000 têtes pour les bovidés et à 274.000 têtes pour les porcs. Seul, le troupeau de moutons a subi une diminution, mais ce phénomène est général en Europe. Et, ici encore, nous constatons une baisse de prix qui coïncide avec le développement de la production.

*
* *

Depuis 1900, on continue à noter une augmentation plus ou moins grande dans les diverses branches de la production.

Si le seigle, le sarrazin et l'orge demeurent stationnaires ou même accusent un léger fléchissement, il importe de remarquer que ces diverses céréales sont remplacées, un peu partout, par le froment, par l'avoine et autres cultures fourragères. De 1900 à 1909, le blé rend annuellement en moyenne 117 millions d'hectolitres, au lieu de 114 dans la période précédente. Nous n'avons donc que peu de blé à acheter à l'étranger, la consommation moyenne de la France s'élevant environ à 123 millions d'hectolitres par an.

La betterave, destinée à l'alimentation de nos animaux de ferme, occupe des surfaces de plus en plus étendues : ces surfaces, qui ne dépassaient pas 400.000 hectares entre 1890 et 1899, atteignent aujourd'hui 580.000 hectares. Et la production est montée de 100 millions de quintaux à 164 millions, progrès énorme et dû en partie à l'augmentation du rendement.

Les progrès accomplis dans la culture des pommes de terre ne sont pas moins sensibles : la surface cultivée passe de 121 millions en 1900 à 131 millions en 1909. Mais surtout le rendement s'est élevé, grâce aux perfectionnements agricoles, de 79 quintaux par hectare à 87 quintaux. Cet accroissement significatif n'a pas été obtenu sans dépenses nou-

velles. Mais l'élévation des frais s'est trouvée largement compensée par l'accroissement de la production.

Même observation pour le vin. De 1890 à 1899, notre vignoble, se ressentant encore du phylloxéra et à peine reconstitué, ne nous donnait, en moyenne, que 35 millions d'hectolitres de vin. En 1900, ce chiffre s'éleva brusquement à 68 millions, et la moyenne décennale 1900-1909 atteint 56 millions, soit 21 millions de plus que pendant la période antérieure. Cette augmentation considérable a fait baisser le cours des vins, et la consommation en a largement profité. Seule l'année 1910 a été exceptionnellement déficitaire.

Pour le bétail, la question est plus complexe. De 1899 à 1909, l'effectif annuel des bovidés s'élève de 13.550.000 têtes à 14.297.000. Cette augmentation de 747.000 têtes de gros bétail ne serait pas très importante et pourrait même être taxée d'insuffisante, si l'on considère l'énorme accroissement des besoins et des exigences du consommateur durant la même période. Mais il faut tenir compte des progrès de l'élevage *en qualité*. Ces progrès ont donné une fort notable majoration du poids moyen par tête d'animal abattu. Les états statistiques du marché de la Villette nous donnent à cet égard les chiffres suivants :

Augmentation en kilos depuis dix ans

Bœufs.	38, soit 11 %.
Vaches	75 — 26 %
Taureaux	45 — 11 %
Veaux.	15 — 19 %

Or, nous abattons annuellement 5.550.000 têtes d'animaux de l'espèce bovine, parmi lesquels on peut compter deux millions de bœufs. Une augmentation de 30 kilogrammes par tête, en l'espace de dix ans, représente donc 76 millions de kilogrammes de viande dont la consommation voit s'accroître ses ressources, avec le même nombre d'animaux abattus. Les mêmes calculs donnent une augmentation de 15 millions de kilogrammes pour les veaux et de 14 millions

pour les ovidés, bien que l'effectif de ces derniers ait diminué d'environ 800.000 têtes.

Le poids de la viande de porc s'est également élevé. Chaque porc abattu donnait, il y a dix ans, une moyenne de 76 kilogrammes et en donne aujourd'hui 104. L'effectif de notre élevage porcin ayant en outre augmenté d'un million de têtes entre 1899 et 1909, on voit de combien ont pu s'accroître nos disponibilités dans cette branche de la consommation.

Ce sont là des résultats appréciables. Ils sont contrariés de plusieurs côtés, notamment par les goûts du consommateur, qui se met à exiger certains animaux de boucherie très jeunes. On mange moins de bœuf et moins de mouton : on préfère le veau et l'agneau. Ces hécatombes de nouveaux-nés sont sans doute préjudiciables à l'essor de notre troupeau national. D'autre part, le développement de l'industrie laitière tend à augmenter le nombre de vaches au préjudice des bœufs. Et la vache, aussi comestible que le bœuf, acquiert de ce chef une nouvelle valeur qui hausse les prix généraux de la viande.

Il y a lieu, d'autre part, de tenir compte de nos exportations de bétail qui se sont accrues pendant ces trois dernières années, par suite de la pénurie de viande qui s'est manifestée dans l'Europe centrale. Référons-nous à cet égard au tableau statistique du bétail exporté de 1905 à 1910. Ce tableau est dressé par les soins du gouvernement. En voici quelques extraits :

En 1910, on exporta 48.687 bœufs, contre 22.911 en 1909, soit plus du double.

En 1910, on exporta 20.568 vaches, contre 4.879 en 1909, soit le quadruple.

En 1910, on exporta 8.006 taureaux, contre 934 en 1909, soit huit fois plus.

En 1910, on exporta 75.541 veaux, contre 17.802 en 1909.

Les exportations d'agneaux, pendant la même période, montent de 24.943 à 32.506; celles de porcs, de 89.530 à 120.576; celles de génisses, de 452 à 1.437.

Ces exportations se sont encore accrues en 1911. Pour ne prendre qu'un exemple particulier, il a été expédié en Allemagne, du seul département de la Nièvre, 800 bœufs par semaine durant le printemps 1911. Voilà qui est évidemment de nature à restreindre les disponibilités du marché français.

Il faut ajouter — et nous insistons à cet égard dans un autre chapitre — que les années 1910 et 1911, où se manifeste la crise de cherté, sont infiniment moins favorables à la production que les précédentes, mais il s'agit là surtout de causes accidentelles et passagères.

En 1911 notamment, la récolte déficitaire nous a obligés à acheter, en denrées alimentaires, pour 663 millions de plus qu'en 1910, et en même temps nos exportations agricoles diminuaient de 133 millions; c'est donc un total de 796 millions perdus par notre agriculture, sur lesquels les consommateurs ont dû verser au fisc un tribut supérieur à 210 millions sous forme de droits de douanes.

Toujours est-il que de 1900 à 1909, alors que la production nationale est en pleine prospérité, la hausse des prix commence à s'accuser, et ce « paradoxe économique » serait de nature à nous déconcerter, si les prix n'étaient déterminés que par l'équilibre de la production et de la consommation. Mais bien d'autres facteurs interviennent dans leur formation, parmi lesquels nous avons déjà mentionné la quantité du stock monétaire comparativement aux autres marchandises.

Au surplus, dans bien d'autres pays, des phénomènes analogues se constatent. En Angleterre, en Allemagne, en Belgique, en Autriche, aux Etats-Unis, même développement de la production et même hausse des prix.

Cette dernière provient donc d'autres causes que l'insuffisance de la production. Mais, étant donnée l'augmentation des besoins individuels, jointe à l'accroissement de la population dans la plupart des Etats, il reste fort possible que la production devienne *relativement* insuffisante.

La plus ou moins grande abondance de la production ne correspond pas exactement aux fluctuations des prix. Il n'en est pas moins vrai qu'une production très abondante, en augmentant l'offre, ferait baisser les prix. L'insuffisance relative de la production est donc à signaler parmi les causes générales et permanentes de cherté, au même titre que certaines causes sociales étudiées plus loin, dont les effets ne sont pas davantage spéciaux à la crise actuelle.

c) **L'Organisation économique.** — S'il est déjà douteux que la production, dans son ensemble, suffise désormais aux exigences croissantes de la consommation, il y a lieu de déplorer bien plus encore la mauvaise organisation des rapports entre les producteurs et les consommateurs, et les errements que nous allons constater augmentent le prix de revient de maints produits.

Pour que le consommateur trouve à s'approvisionner dans de bonnes conditions, il faudrait non seulement que la production fût suffisante, mais encore qu'elle fût rapidement et commodément distribuée. Une grande quantité de produits demeurent et périssent dans tel endroit, alors que dans tel autre on les réclame vainement.

En dehors de toute mesure douanière et de toute influence politique ou sociale, la vie dépend de l'organisation et de l'outillage économique.

A l'instar des phénomènes psychologiques, les phénomènes économiques s'encadrent dans les catégories de l'espace et du temps. Si l'homme, nous fait observer M. Novicow, pouvait transformer son milieu instantanément, s'il pouvait « s'adapter » à l'instant même où il le désire, supprimer le temps et l'espace, il aurait la parfaite jouissance, la toute-puissance économique; il serait le surhomme dont quelques philosophes nous ont prédit l'avènement.

Les politiciens, les économistes, les philosophes ont beau s'agiter, dit M. Novicow, ils n'aboutiront à rien tant qu'il n'y aura pas « corrélation étroite entre l'être et le milieu ». Toutes

les entreprises actuellement poursuivies pour assurer le bien-être des hommes ne font qu'augmenter l'anarchie des idées et des efforts. L'humanité ne connaîtra la vie facile et ne cessera de se plaindre qu'au jour où elle pourra entreprendre l'utilisation rationnelle des richesses et des forces qui l'entourent. Y parviendra-t-elle jamais ?

Le progrès matériel tend de jour en jour, semble-t-il, à réaliser ces conditions. C'est ainsi que le machinisme, depuis cent ans, abrège le temps et réduit l'espace, diminue l'effort, accélère en un mot notre « adaptation ». La locomotive de Stéphenson marchait plus vite que les chevaux, la locomotive moderne va deux fois plus vite que celle de Stéphenson, et les locomotives électriques de demain — ou d'autres moyens de transport, les aéroplanes par exemple, — atteindront sans doute des vitesses de 200 kilomètres à l'heure.

M. Paul Leroy-Beaulieu (1) a calculé qu'il y avait en France, en 1888, 71.501 machines à vapeur pouvant développer une force de 4.800.000 chevaux. « En les multipliant par 20, dit-il, puisqu'il est admis que chaque cheval-vapeur équivaut à vingt hommes comme puissance, on a une force qui représente 96 millions d'hommes. Ainsi, chacun des 10 millions de travailleurs en chair et en os formant la partie masculine active de la population française, aurait à son service, en moyenne, près de 10 esclaves de fer et d'acier. »

Cette image saisissante montre bien l'importance de l'outillage économique moderne, l'outillage qui s'accroît avec une rapidité prodigieuse dans les pays civilisés, et qui est en 1912 très supérieur à ce qu'il était en 1888.

Est-il besoin d'autres exemples ? On a établi que ce qui exige aujourd'hui le travail d'un seul ouvrier avait exigé, il y a moins de cent ans :

Dans le tissage	30 ouvriers
Dans l'imprimerie	100 —
Dans la filature	1.100 —

(1) *Traité d'économie politique*, t. 1, p. 496.

Il ne nous en faut pas davantage pour nous rendre compte de l'énorme économie de temps et d'efforts réalisée, quant à la production, au cours du XIX^e siècle et au commencement du XX^e.

Malheureusement, les progrès de l'organisation sont loin de répondre aux progrès de l'outillage. Sans doute, les moyens matériels ne manquent pas pour transporter d'un point à un autre les denrées nécessaires à l'existence : des routes nouvelles sont percées chaque jour, les voies ferrées, sinon les voies d'eau, se multiplient ; et les hommes, s'ils savaient s'entendre — en admettant que la production fût mondialement suffisante, — disposeraient aisément de tous les produits utiles à leur bien-être. Mais les hommes ne s'entendent pas : depuis la disparition du « troc » des sociétés primitives et depuis l'utilisation de la monnaie, on peut dire que notre organisation économique est restée presque *stationnaire*. Une profonde anarchie préside aux rapports mutuels de ces puissances : production et consommation, qui forment les deux termes du marché et qui, s'ignorant l'une l'autre, paraissent en état de perpétuel conflit.

Une foule d'organismes et de circonstances séparent le producteur du consommateur. Entre eux se place l'intermédiaire qui paraît avoir tout avantage à ce qu'ils ne se rencontrent point. Car, s'ils se rencontraient, ils seraient capables de lier connaissance, puis de s'apercevoir que leurs intérêts, loin de s'opposer et de se contredire, se coordonnent et s'équilibrent.

Si chaque groupe d'hommes pouvait produire toutes les denrées, tous les objets à consommer ou à utiliser, la question ne se poserait pas. Mais la complexité croissante de la vie, la multiplicité et la variété de nos besoins exigent, au contraire, une division du travail social chaque jour plus accentuée.

Les résultats de l'extrême spécialisation des efforts sont, comme nous l'avons vu, d'accélérer la production, et nous ne

saurions y renoncer sous peine de revenir délibérément en arrière.

Mais la différenciation des métiers et des tâches n'offre de réels avantages que si les hommes peuvent échanger aisément entre eux les produits de leur travail. C'est l'échange qui constitue toute la difficulté de l'organisation économique. Un échange bien entendu éviterait le gaspillage, utiliserait de la façon la plus rationnelle les produits du sol, distribuerait selon les besoins individuels les ouvrages manufacturés, réglerait la production sur la consommation.

Nous sommes très loin de cet idéal. L'échange est l'objet de toutes les rivalités internationales et inter-régionales, de toutes les concurrences individuelles, de toutes les spéculations, de toutes les erreurs volontaires ou non, mais souvent inévitables : de là beaucoup de déchets, beaucoup de « forces perdues ». Soulever la question de l'échange, c'est en somme soulever une foule de questions économiques et sociales au sein de chaque Etat et entre les divers Etats.

Cela suffit à montrer la généralité et l'immensité de la question.

La cherté de la vie qui se fait plus ou moins sentir suivant les circonstances, a quelques-unes de ses causes profondes et permanentes dans les rapports de la production et de la consommation, dans une organisation économique défectueuse qui ne suit pas l'universel progrès.

Les autres causes de cherté — plus apparentes sinon plus directes — que nous allons maintenant étudier, sont pour la plupart étrangères à la production proprement dites.

III. — L'intervention de l'Etat dans ses diverses manifestations.

a) **Impôts.** -- b) **Droits protecteurs.** — c) **Réformes sociales.**

Parmi les causes permanentes de cherté autres que la dépréciation de l'or et les rapports de la production et de la consommation, il y a lieu de signaler trois catégories de causes qu'on pourrait appeler *causes politiques* en ce sens qu'elles se réfèrent toutes à l'action de l'Etat. Ce sont l'augmentation des impôts, l'établissement des droits protecteurs et la législation sociale.

Dans quelle mesure l'accroissement des droits fiscaux et douaniers ont-ils contribué à rendre la vie plus chère? C'est un double problème qu'il importe d'examiner avec une parfaite impartialité. A ces deux questions vient, particulièrement de nos jours, s'en ajouter une troisième, qui a trait aux conséquences des lois ouvrières proprement dites et des diverses lois dites « sociales ».

Au point de vue des conséquences sur le prix de la vie, les trois questions sont à envisager. Mais les opinions sont des plus divisées à cet égard, et cela se conçoit : les diverses écoles économistes entrent en jeu ; c'est bien là leur terrain de luttes. Plusieurs économistes, et non des moindres, jettent leurs anathèmes à la fois à la législation fiscale, à la législation douanière et à la législation ouvrière. Tels MM. Beauregard, Leroy-Beaulieu, Zolla. D'autres, comme M. Domerque, font des distinctions : ils condamnent la politique sociale, en défendant, comme nécessaire à la vie nationale, la politique douanière. D'autres enfin trouvent, et c'est le cas de nombreux interventionnistes, qu'en somme l'Etat a fort bien fait tout ce qu'il a fait.

a) **Charges fiscales.** — Mais d'abord, presque tout le monde se plaint de l'*augmentation des impôts*, non seule-

ment en France mais à l'étranger. Les impôts pèsent lourdement sur la production nationale : l'industrie et le consommateur paient au fisc, sous une forme ou sous une autre, des sommes croissantes ; et naturellement, ils s'efforcent de se rattraper en élevant le prix de vente en proportion du prix de revient.

Rappelons brièvement l'inquiétante progression des dépenses publiques :

1° Le premier budget du siècle, celui de 1901, ne dépassait guère 3 milliards et demi, alors que celui de 1912 atteint en chiffres ronds 4 milliards 600 millions. Soit, en l'espace de dix ans, une augmentation de plus de 1 milliard ;

2° Notre Dette publique la plus grosse du monde, dépasse actuellement *trente-six milliards*, et exige 775 millions d'arrérages annuels ;

3° Vingt-cinq ans de paix armée ont coûté à l'Europe une somme totale de 145 milliards. De 1885 à 1908, selon les calculs de M. Edouard Théry, les budgets militaires de toutes les nations européennes réunies se sont accrus de 3 milliards et demi. La France n'aurait toutefois participé à cette progression que pour 40 % environ, alors que l'Allemagne s'inscrit avec près de 200 % dans ce belliqueux tableau. En matière de dépenses militaires, l'Etat français s'est donc montré assez prudent, trop prudent peut-être. . . ;

4° La Cour des Comptes dénonce chaque année, mais en vain, le gaspillage de notre pléthorique administration. L'Etat, le département, la commune concourent à rançonner le contribuable, sans que celui-ci puisse tenter de se défendre. La plupart des lois nouvelles, souvent votées à l'aveuglette, entraînent de grosses dépenses. Qui sait ce que nous coûteront, par exemple, les retraites ouvrières (si équitable qu'en soit le principe), lorsqu'elles produiront leur plein effet ?

Aux colonies, c'est pis encore : des gouverneurs fantômes touchent de gros émoluments ; des tribunaux entiers sont composés d'interimaires, les titulaires demeurant dans la métropole et prenant pour leur santé des soins touchants ; les pièces comptables font défaut, les documents justificatifs

sont providentiellement égarés ; des « missions » grassement subventionnées s'éparpillent et disparaissent, sans qu'on sache comment ni pourquoi.

Malgré son million de fonctionnaires et les rouages si prodigieusement compliqués de sa machine à gouverner, la France, avec son énorme budget dépensé sans contrôle suffisant, est finalement assez mal administrée. L'Etat n'est pas économe des deniers publics.

b) Protectionnisme. — La crise de cherté donne un regain d'actualité aux doléances habituelles des doctrinaires libre-échangistes.

Des articles véhéments contre notre politique douanière ont été écrits, notamment dans le *Journal des Economistes*, par M. Yves Guyot, fondateur et président de la Ligue du Libre-Echange. Dans un article (1) intitulé : « La Cherté et le Protectionnisme », le célèbre économiste libéral, après avoir déploré l'action « funeste » de plusieurs lois sociales, constate que leur effet est encore bien moins « déplorable » que celui du régime protectionniste : « Les dominant toutes, la *principale cause* de la cherté, c'est le protectionnisme. » Et plus loin : « Le régime de la protection est la cause *de tout* le mal. »

Pour bien prouver cette assertion, le leader libre-échangiste établit la progression continue des droits de douane. Napoléon III, par le traité de commerce de 1860, avait supprimé les prohibitions qui venaient de la Restauration ou de la Monarchie de Juillet. Sauf pour les fers, il avait réduit les tarifs à 15 %, en moyenne, de leur valeur vénale. Ces droits ont été constamment relevés depuis 1881, « l'appétit des protectionnistes étant insatiable au détriment de l'alimentation de leurs compatriotes... » « Il va de soi, conclut M. Guyot, que ces mesures ont eu pour effet de relever les prix. »

Esquissons à grands traits la genèse de nos tarifs protecteurs, en nous basant sur une étude de M. Marcel Dijol au sujet de notre régime douanier.

(1) Numéro du 15 octobre 1911.

C'est de 1881 que date, en France, la première réaction contre le régime libéral ; elle fut très modeste : elle consista à mettre des droits sur le bétail, sur les œufs, sur le beurre, etc., et des traités de commerce furent renouvelés ou conclus avec un grand nombre de pays, de sorte qu'un régime libéral mitigé fut maintenu jusqu'en 1892.

Déjà en 1885, M. Frédéric Passy, alors député de la Seine, combattant, du haut de la tribune du Palais-Bourbon, le droit de douane de 3 francs sur les blés étrangers, représentant 10 centimes par jour pour 3 kilogrammes de pain, prononçait ces paroles, que tout législateur, réellement soucieux des intérêts du plus grand nombre, n'aurait pas dû laisser passer sans méditer :

« Pour le gros du public, disait M. Frédéric Passy, une différence de 10 centimes en plus sur 3 kilogrammes de pain, cela représente la consommation journalière d'un grand nombre de familles.

« Or, ces 10 centimes par jour, c'est au total 96 francs et quelque chose, si je ne me trompe pas, au bout de l'année, c'est-à-dire l'équivalent de plus d'une dépense de première nécessité ; c'est la différence entre la souffrance et la misère noire, à laquelle parfois on succombe, ou la simple gêne, la pauvreté, l'exiguité des ressources que l'on supporte au prix de privations considérables. »

Cependant, en 1892, les protectionnistes gagnèrent du terrain : des lois intervinrent sur le sucre, sur le blé et sur les bœufs. Le droit sur le froment fut porté à 3 francs le quintal ; les bœufs furent taxés à 25 francs (loi de 1892). Deux ans plus tard, ces droits furent relevés : le droit sur le froment fut porté à 5 francs ; les droits sur les bœufs à 38 francs.

A la même époque commence la guerre de tarifs avec l'Italie et avec la Suisse.

L'un des fondements de la loi de 1892 a été la création de deux tarifs, l'un *général* et l'autre *minimum*, ce qui entraînait la suppression pour l'avenir, de tout traité de commerce.

Le nombre des numéros du tarif passait de 579 à 654, sans

compter les numéros *bis* et les innombrables subdivisions de numéros.

Un grand nombre de produits non encore taxés, parmi lesquels des matières premières et des denrées alimentaires, y figurent. La valeur des produits taxés représente près de la moitié de la valeur des importations totales en France, d'après les chiffres de 1909 : 2.500 millions de francs sur 5.500; mais il est clair que, si les droits avaient été moins élevés, les importations taxées auraient été plus considérables; si au contraire les droits avaient été prohibitifs, ces importations auraient été nulles; le rapport entre les deux nombres ci-dessus n'indique donc pas, dans son étendue, l'importance relative des droits protecteurs.

L'application des nouveaux droits, en supposant qu'elle ne réduisît pas les entrées, — ce qui était impossible, — aurait augmenté les recettes douanières de 212 millions pour le tarif général et de 115 millions pour le tarif minimum. Les recettes douanières s'étaient élevées, en 1891, à 394 millions; on a ainsi une idée des aggravations fiscales qui furent infligées en 1892 aux consommateurs français. Le produit des importations donna, en 1893, 452 millions, et tomba, en 1904, à 379 millions : ce qui prouve bien que les approvisionnements se limitaient avec l'élévation des barrières douanières.

A ces mesures fiscales, qui augmentaient déjà le prix des marchandises, c'est-à-dire le prix de la vie, s'en sont ajoutées d'autres d'un caractère différent, mais dont le but, ou tout au moins le résultat, était de provoquer une nouvelle hausse des prix. Sous prétexte d'hygiène, on a prohibé l'importation de certain bétail étranger, tel que celui provenant du Canada.

Mais on ne s'en tint pas là.

En 1903, les relations étant devenues bonnes entre la France et l'Italie, M. Debussy saisit aussitôt la Chambre des députés d'une proposition de relèvement des droits, en faisant un aveu que les uns trouveront candide, les autres cynique : « Maintenant, nous serons gênés pour nous servir des

prétextes hygiéniques à l'aide desquels nous frappions de prohibition les bœufs italiens. Ils vont nous envahir. Donc il faut relever les droits. » Et il obtint la loi du 31 juillet 1903, qui porta les droits sur les bœufs et sur les vaches à 30 francs par quintal au tarif général et à 20 francs au tarif minimum; sur les veaux et sur les moutons, à 40 francs au tarif général, et à 25 francs au tarif minimum; sur les porcs, à 25 francs et à 15 francs.

Cependant, on a encore, en 1910, aggravé la charge que supportent les consommateurs.

Les défenseurs de la loi de 1910 soutiennent qu'elle n'a été que la mise au point de notre régime douanier. C'est ce que MM. Augier et Marvaud affirment; c'est l'opinion qu'exprime M. Klotz dans la préface de leur étude. Or, des modifications de toute espèce avaient été apportées par des lois successives à la loi de 1892, et l'une d'entre elles fut la loi du 27 février 1894, qui porta à 7 francs le droit sur le quintal de froment.

A vrai dire, une revision sincère aurait comporté des réductions de droits de quelque importance, puisque les protectionnistes, comme les libre-échangistes, convenaient de la prospérité de certaines branches de nos industries agricoles et manufacturières. Or, les réductions ont été insignifiantes. On ne compte dans la loi que dix exemptions et une trentaine de diminutions, qui ne concernent généralement pas les produits alimentaires.

La loi de 1910 n'a donc pas été une revision, dans le sens que chacun donne à ce mot, mais une aggravation importante du système protecteur : 454 numéros ont été modifiés; 54 numéros ont été ajoutés; 1.498 spécifications ont été faites. Le tarif général a été systématiquement majoré; l'écart entre ce tarif et le tarif minimum a été, en général, porté à 50 %; un grand nombre d'exemptions ont été supprimées. Quant au tarif minimum, il a été fortement relevé, et la preuve, c'est que le Gouvernement a été autorisé, par l'article 8 de la loi, à maintenir à titre provisoire le bénéfice du

tarif de 1892 aux pays qui n'assujettiraient pas les produits français à un tarif différentiel. Il a notamment été fait application de cet article aux Etats-Unis.

En fait, la loi de 1910 a étendu aux viandes « conservées par un procédé frigorifique » les droits sur la viande fraîche. Les droits sur la viande salée de bœuf et « autres », de porc, lard et jambon, ont été unifiés et portés à 50 francs au tarif général et à 35 francs au tarif minimum.

Mentionnons enfin que le beurre est imposé de 20 francs par quintal, les œufs de 10 francs par quintal, les légumes de 6 francs. Le vin paie 12 francs au tarif minimum.

Les mesures de « protectionnisme avoué », constate M. Yves Guyot, ont été complétées de nos jours encore par des mesures de « protectionnisme hypocrite » déguisées d'un prétexte hygiénique : on a interdit l'entrée des moutons frigorifiés; on a interdit tout récemment l'entrée du bétail anglais ou belge sous prétexte de fièvre aphteuse.

« Le protectionnisme, de national, devint départemental et communal. Sous le même prétexte de fièvre aphteuse, les préfets isolent chaque département et chaque commune, en prescrivant que tout animal de race bovine expédié d'une commune dans une autre soit accompagné d'un certificat du maire déclarant qu'aucun animal n'a été atteint de la fièvre aphteuse dans la commune d'origine. »

« Bien plus, le préfet de police a pris, le 10 août, un arrêté destiné à rendre à peu près impossible l'expédition des animaux vivants des espèces bovine, ovine, caprine et porcine à destination des départements du Nord, de la Somme, du Pas-de-Calais, des Ardennes, de la Marne, de la Meuse et de Meurthe-et-Moselle. » C'est une nouvelle forme du système des délimitations qui a produit en Champagne les résultats que l'on connaît. Ici, au point de vue de la cherté de la viande, il en produit d'analogues en empêchant d'approvisionner les foires et marchés.

Pourquoi, d'ailleurs, fermer aux bestiaux tel département et pas tel autre? On se plaint de l'arbitraire de

l'arrêté préfectoral, et c'est ce qui a motivé une interpellation de M. Néron, député de la Haute-Loire.

Les mesures hygiéniques et douanières, déclare M. Guyot, ont été si efficaces que voici les entrées par tête des bœufs en France (commerce spécial) :

	1910	1909	1908
Italie	»	71	81
Algérie	22.780	16.384	35 831
Tunisie.	4.829	548	1.514
Zone franche.	267	296	407
Autres pays	500	499	8
	<u>28 376</u>	<u>17.798</u>	<u>37.841</u>
Poids vifs (en tonnes) . .	8.796	5.579	11.452

Quant aux porcs, nous trouvons :

	1910	1909	1908
Zone franche	3.717	3.173	5.213
Algérie	7.160	311	4 140
Autres pays	5.187	12 693	243.207
	<u>16.064</u>	<u>16.171</u>	<u>252.560</u>
Poids vif (en tonnes) . .	1.646	1.468	28 431

Il y a lieu de se féliciter que l'Algérie nous envoie davantage de bétail. Par contre, les mesures hygiéniques ont supprimé l'importation des viandes abattues.

*
* *

La statistique comparée démontre qu'en Angleterre et en Belgique, la vie est à meilleur marché qu'en Allemagne et en France, où règne le système protectionniste (1). Le coût de la vie est chez nous de 14 % plus élevé qu'en Angleterre; en Allemagne, il est de 19 % plus élevé. En Belgique, pays d'approvisionnements faciles, il est de 6 % inférieur au coût de la vie en Angleterre.

(1) Voir, à ce sujet, une étude de M. Paturel dans le *Journal des Economistes* du 15 juin 1911.

Le libre-échange a permis à la Grande-Bretagne d'importer de la République Argentine et de l'Australie du bœuf frigorifié au prix de 0 fr. 77 le kilogramme, et du mouton au prix de 0 fr. 82, tandis que, comme le faisait remarquer M. Jules Siegfried, dans une lettre du 13 septembre 1911, le droit de douane de 0 fr. 35, auquel il convient d'ajouter la surtaxe d'entrepôt et les frais d'inspection sanitaire, qui représentent environ 0 fr. 05 par kilogramme, portent le droit à 0 fr. 40 au total, soit à 50 % de la valeur. C'est une quasi-prohibition; mais nous verrons, aux « remèdes », s'il convient de la supprimer.

M. D. Zolla constatait (1) que le pain, qui valait 0 fr. 33 le kilogramme à Douvres, valait 0 fr. 40 ou 0 fr. 42 à Calais; que pour la viande, les morceaux de choix se vendaient en Angleterre de 1 fr. 60 à 1 fr. 80 les 500 grammes, et les seconds quartiers au détail, de 0 fr. 75 à 1 franc seulement; que la viande de mouton de la Nouvelle-Zélande est offerte dans toute la Grande-Bretagne à 0 fr. 65 ou 0 fr. 75 le demi-kilogramme.

Répondant à ceux qui objectent que le libre-échange n'a pas préservé l'Angleterre de la cherté de la vie, M. Yves Guyot déclare : « Sans doute, il (le libre-échange) n'a pas préservé l'Angleterre des causes naturelles de cherté; mais il l'a préservée des causes politiques de cherté. »

*
**

Le président de la Ligue du libre-échange n'est pas seul à déplorer l'action des droits de douane sur le coût de la vie.

M. Paul Beauregard, lui aussi (2), estime que la politique douanière est venue « aggraver le mal ». Il la met au nombre des « trois causes principales », les deux autres étant pour lui l'accroissement du stock d'or et l'augmenta-

(1) *Journal des Débats*, 19 septembre 1911.

(2) *Monde économique* du 21 octobre 1911.

tion des salaires. En fermant nos frontières aux produits dont nous pourrions avoir besoin, nous avons, estime-t-il, sacrifié le consommateur au producteur. La preuve la plus visible en est dans l'augmentation du prix de la viande. Pour protéger les éleveurs, le Gouvernement a fermé nos frontières aux troupeaux étrangers, pendant que les Allemands, de leur côté, nous achetaient 62.000 têtes de bétail. Dans de pareilles conditions, la viande ne pouvait que renchérir.

Enfin, ce sont les intéressés eux-mêmes, délégués du commerce de l'alimentation et présidents de divers syndicats de Paris, qui sont venus porter leurs plaintes devant les ministres du Commerce et de l'Agriculture. M. Millon, président général du Syndicat de l'Alimentation, parlant au nom de ses collègues, a signalé devant M. Couyba et devant M. Pams, les « erreurs de l'Etat » en matière économique. « Si l'on voulait essayer de faire leur synthèse (des causes principales du renchérissement), on dirait qu'elles se ramènent à l'oubli du rôle véritable de l'Etat, oubli néfaste qui vicie toute la politique gouvernementale et parlementaire (1). » Rappelant que la loi de 1903 (loi Debussy) « a augmenté d'une façon exorbitante les droits édictés par les lois de 1888 et de 1892 sur l'entrée des viandes étrangères », M. Millon a fait ressortir les effets déplorables des réglementations au sujet des viandes frigorifiées. Les deux ministres ont paru frappés de ces observations, et, suivant la formule classique, ont promis d'examiner avec bienveillance les desiderata exposés. A eux, ajoute le *Temps*, « de faire finir cette guerre des pouvoirs publics contre le bon marché de l'existence »... Et l'organe libre-échangiste demande « une rupture courageuse avec la politique socialiste et protectionniste dominante ».

Ces doléances sont les mêmes que faisait entendre M. Lefèvre, président du Syndicat de la Boucherie française, dans un rapport que la *Réforme économique* cite et

(1) Le *Temps*, 29 septembre 1911.

analyse (23 juin). Parmi les causes de la cherté de la viande, « la plus grave est la loi de douane qui, par l'élévation de ses tarifs, ou par les dispositions spéciales de certaines prescriptions introduites sous le couvert de précautions sanitaires, empêche l'introduction en France de tout bétail ou de toute viande provenant de l'étranger et des colonies. »

En somme, les commerçants sont d'accord avec la plus grande partie des consommateurs pour déplorer « l'exagération » des droits de douane. Cet accord est assez naturel, puisque ces droits, établis dans l'intérêt — également respectable — des producteurs, ont fatalement pour effet — effet prévu d'ailleurs par les protectionnistes comme par les libre-échangistes, — d'élever les prix de gros ou de détail auxquels les produits sont vendus aux commerçants ou aux consommateurs.

*
* *

Mais il n'y a pas de douanes qu'à la frontière. La question des octrois vient encore se poser dans beaucoup de grandes villes.

« Pourquoi, demande M. Domergue dans la *Réforme économique*, les députés parisiens signataires de la proposition Berry (1) ne demandent-ils pas, avant tout, la suppression des droits d'octroi dont la ville de Paris, par l'intermédiaire de son Conseil municipal, surcharge les denrées alimentaires? Ignorent-ils que la viande fraîche provenant des abattoirs parisiens paie *neuf centimes sept* par kilogramme; que, si cette viande vient de l'extérieur, elle doit acquitter, fraîche ou salée, un droit d'octroi de *onze centimes six* par kilogramme; que le porc abattu paie, s'il vient des abattoirs parisiens, neuf centimes sept, et s'il vient de l'extérieur, onze centimes six par kilogramme?

« Ignorent-ils le droit de *vingt-deux centimes sept* au kilogramme payé par la charcuterie; de *un franc quarante*—

(1) Tendant à modifier notre régime douanier en ce qui concerne le bétail.

quatre centimes payé par la volaille et le gibier? Savent-ils que les taxes qui frappent l'entrée du poisson à Paris sont, suivant les cas, de 6, 18, 21, 36 et 40 centimes au kilogramme, que le beurre paie *quatorze centimes et demi*; le fromage, *onze centimes et demi*; les œufs, *quatre centimes et demi*; l'huile d'arachides, *vingt-sept centimes et demi*, et l'huile d'olives, *près de cinquante centimes*?

« M. Georges Berry a dit, entre autres choses, que les taxes protectionnistes « avaient pour conséquence de faire payer 200 francs de droits de douane à un bœuf de 665 kilogrammes. » Et il s'est écrié : « Vraiment, cela semble incroyable ! » La Chambre, que ce chiffre a impressionnée, l'eût peut-être été davantage, s'il s'était trouvé un député pour faire observer que, si le droit de douane sur le bœuf est de 20 centimes au kilogramme de poids vif, le droit d'octroi à l'entrée dans Paris est en moyenne de 10 centimes.

« Pense-t-on que les prix ne s'abaisseraient pas dans Paris, si on supprimait ces droits d'octroi? On l'a fait pour le vin, et la baisse s'est produite; or, sans nier la valeur alimentaire du vin, il est plus facile de s'en passer que de se priver de viande. »

Ainsi le leader protectionniste devient volontiers libre-échangiste à l'intérieur.

De fait, pour prendre quelques chiffres d'ensemble, le beurre a acquitté en 1910 3.811.000 francs de droits d'octroi; les œufs, 1.625.000 francs; les fromâges secs, 1.023.000 francs. Au total, ce sont plus de 6 millions perçus sur les consommateurs parisiens.

« Il résulte, a déclaré M. Augagneur, d'une étude que j'ai faite sur les données du docteur Bertillon, qu'une famille de trois personnes paye plus de 60 francs par an à l'octroi. La classe aisée paye environ 0 fr. 70 % de ses revenus par les taxes que nous combattons, alors que le travailleur voit le fruit de son labeur grevé de 4 fr. 40 % environ, et à ces 4 fr. 40 % pourraient s'ajouter les taxes sur le pétrole, le charbon, l'alcool, etc.

« Les taxes de l'octroi sont donc un impôt à rebours sur le revenu, »

En étudiant les remèdes proposés pour combattre la vie chère, nous nous demanderons s'il n'y a pas lieu de supprimer les octrois et dans quelle mesure on pourrait abaisser les droits de douane.

c) **Lois sociales.** — Bien que nous soyons les premiers à reconnaître la légitimité et la nécessité d'une législation sociale pratique et prudente, nous ne pouvons moins faire que de *constater* sa répercussion sur le coût de la vie. En imposant de nouvelles charges aux patrons, les lois ouvrières augmentent les prix de revient et ont un contre-coup sur les conditions d'exploitation de certaines industries.

Sur l'initiative de M. Roussel, les présidents des syndicats de l'alimentation ont déclaré nettement aux ministres du Commerce et de l'Agriculture que les diverses lois « sociales » se traduisaient pour les patrons en dépenses supplémentaires, et ce sont les consommateurs qui les supportent.

Dans le *Temps* (1), M. F. Momméja a étudié avec une grande précision « le prix des lois sociales », se demandant combien coûtent à l'industrie, au commerce et par suite aux consommateurs, les lois dites sociales. Il distingue les lois qui ont une répercussion directe, immédiate, et celles qui ont une répercussion indirecte et plus ou moins lointaine. Pour ne rien exagérer, M. Momméja se préoccupe uniquement des premières, parmi lesquelles il place quatre lois principales : la loi sur les *accidents du travail* (1898), la loi de 1900 sur le *travail des femmes et des enfants*, la loi sur le *repos hebdomadaire* (1906), et la récente loi sur les *retraites ouvrières*. L'auteur essaye de chiffrer « les charges qu'elles ont imposées aux petits, aux moyens et aux gros industriels ou commerçants ». La prime d'assurance-accidents, la cotisation patronale de retraites, le salaire des extras servent de base à ses calculs. L'enquête porte sur quarante corporations dif-

(1) Numéros des 21-27 juillet, 2 août 1911.

férentes, telles que les restaurateurs et limonadiers, bouchers, laitiers, boulangers, épiciers, le commerce de l'ameublement, de la tabletterie et des éventails, les plumassiers et fabricants de fleurs artificielles, etc. M. Momméja a étudié particulièrement le cas des corporations où l'incidence des lois sociales apparaît d'une manière plus manifeste, « où l'on peut la chiffrer presque exactement ». Ce sont, d'après lui, la petite et la moyenne industrie, le petit et le moyen commerce, et notamment l'industrie de la tannerie, de la mégisserie, de la corroierie, la pharmacie, la mercerie, les tailleurs, les teinturiers, les coiffeurs, les emballeurs.

Il va sans dire que l'incidence des lois sociales varie, non seulement avec le genre de commerce ou d'industrie, mais d'une exploitation à une autre similaire, suivant une foule de circonstances particulières.

De l'étude de M. Momméja, il résulte que la loi sur les *accidents du travail* apparaît comme très onéreuse pour l'industriel qui, avant 1898, n'était pas responsable de tous les accidents survenus à son personnel. La loi sur le repos hebdomadaire atteint ceux — et leur nombre est considérable — qui éprouvent un préjudice à fermer leurs ateliers ou leurs magasins pendant vingt-quatre heures. Lorsqu'ils ne bénéficient pas de dérogations suffisantes, ils ont dû augmenter d'un septième leur personnel : autant de salaires à payer en plus. Et cela, sans compter les inconvénients qui résultent de l'embauchage « d'extras », peu familiarisés avec le matériel, avec la clientèle et les usages de la maison. A cet égard, le petit patron a été proportionnellement plus éprouvé que le grand. La loi *Millerand-Colliard* qui a réduit à dix heures la journée de travail dans les ateliers de femmes et d'enfants au-dessous de dix-huit ans, a eu sa répercussion sur la grande industrie. Lésés dans leurs intérêts, les patrons ont souvent renvoyé les femmes et les enfants qu'ils employaient, et ce fut la ruine de l'apprentissage. Le travail confié jadis aux femmes et aux enfants fut désormais exécuté par des adultes et la main-d'œuvre a ainsi augmenté. Enfin la loi des retraites, qui impose un taux uni-

forme à tout le monde, pèsera lourdement sur le petit et surtout sur le moyen patron.

Ces lois sont coûteuses : on ne saurait le nier. Elles constituent un véritable *impôt* perçu sur le patron et se répercutant sur le consommateur. Par suite, elles n'ont pu que contribuer au renchérissement de la vie. Faut-il toutefois y voir, comme certains, une explication *suffisante* — à elle seule — de la hausse des prix ? Nous ne le pensons pas. Après avoir constaté leur action sur le prix de revient et par conséquent sur le prix de vente, M. Paul Beauregard dit avec beaucoup de raison : « Quelque part de vérité qui se trouve en cette observation, elle reste *insuffisante* pour expliquer un mouvement qui est *général*, se faisant sentir non seulement en France, où la législation tend incontestablement à avantager certaines catégories de citoyens aux dépens des autres, mais aussi dans des pays qui n'obéissent actuellement à aucun mouvement de ce genre (1). »

Au surplus, il convient de remarquer que l'effet des lois sociales ne se fait pas sentir dans toutes les branches de la production et du commerce. Les lois de 1892 et de 1900 sur le travail des enfants et des femmes ne sont applicables ni à l'agriculture ni, d'après la jurisprudence, aux industries de l'alimentation.

A noter que, chez les boulangers, les porteuses n'ont pas droit au repos hebdomadaire. Les laitiers bénéficient à cet égard d'une tolérance. Chez les épiciers, fruitiers et crémiers, le repos hebdomadaire est donné à raison d'une demi-journée le dimanche et d'une autre demi-journée dans la semaine ou d'une journée par quinzaine.

Ces diverses dérogations atténuent la gêne que la loi de 1906 occasionnait au commerce de détail au début de son application.

(1) *Monde économique* du 21 octobre 1911.

IV. — Causes sociales.

(L'AUGMENTATION DES SALAIRES, L'AUGMENTATION DES BESOINS,
LA DÉPOPULATION DES CAMPAGNES).

a) L'augmentation des salaires. — Parmi les causes permanentes de renchérissement, il est impossible d'omettre les revendications ouvrières, et particulièrement les demandes d'augmentation de salaires. M. Paul Beauregard n'hésite pas à classer ce phénomène social (avec l'augmentation du stock d'or et la politique douanière) parmi les trois facteurs principaux de vie chère. Le mouvement social qui tend à améliorer la condition des salariés « n'a guère dû avoir moins d'importance, dit l'éminent professeur, que l'augmentation du stock d'or. Nous sommes, ici encore, en présence d'une cause générale, puisque le taux moyen des salaires s'est élevé dans les divers pays de l'Europe. L'augmentation progressive des salaires se fait sentir depuis un peu plus de 50 ans. Elle a subi un moment d'arrêt vers 1880, pour se constituer et s'accroître encore dans la suite. »

L'effet en a été rendu plus sensible par le développement de l'industrialisme, qui a concentré les ouvriers dans les grandes villes. Et la conséquence naturelle devait être un accroissement considérable de la consommation, la nourriture étant plus raffinée en ville qu'à la campagne. C'est ainsi que la viande, dont on mangeait peu jadis, est devenue nécessaire à la vie du plus grand nombre : de 26 kilos par an et par tête en 1862, la consommation est allée à 58 kilos. En même temps, les prix se sont élevés : c'est la loi de l'offre et de la demande. Mais il faut bien noter que l'augmentation de la demande tient en partie à ce que les salaires se sont élevés et permettent à l'ouvrier d'acheter certains produits qu'il ne pouvait se procurer autrefois. C'est un des aspects de l'augmentation des besoins. Le *Times* faisait la même remarque aux ménagères se ré-

voltant contre la cherté des vivres. « Les prix des produits alimentaires se sont élevés et s'élèveront encore *partout au monde*, et cela pour des causes générales dont une est justement la hausse des salaires obtenus par les ouvriers. Ces derniers dépensent maintenant davantage pour leur alimentation ». Nous nous félicitons, certes, que les travailleurs aient un peu plus de bien-être ; nous devons cependant constater cette répercussion sur les prix.

La hausse des salaires n'aurait pas beaucoup d'influence sur la cherté, si elle correspondait toujours à l'augmentation de la production. Mais elle est souvent imposée par la grève et ne correspond pas toujours à la prospérité de l'entreprise. Tout comme les lois sociales, les revendications ouvrières imposent de nouvelles charges au producteur agricole et à l'industriel qui, ne voulant pas restreindre leurs bénéfices, sont amenés à hausser leurs prix. C'est ainsi que les prix de vente sont augmentés fatalement par tout ce qui surcharge la production et élève les prix de revient. Il ne faut pas oublier non plus que les commerçants et industriels, en prévision des chômages qui peuvent surgir du jour au lendemain par le fait des grévistes sont obligés de constituer des réserves. Ce nouvel amortissement pèse encore sur la production.

On peut se demander si c'est la hausse des salaires qui a entraîné le renchérissement de la vie, suivant la théorie classique, ou au contraire la cherté de la vie qui a provoqué la hausse des salaires, suivant la théorie américaine. En réalité, il y a action et réaction d'une cause sur l'autre. Les ouvriers ont réclamé une augmentation de salaire parce que, le prix des marchandises s'étant accru, ils ne pouvaient plus faire face aux dépenses de la vie quotidienne. Le taux des salaires, comme le coût de la vie lui-même, s'est trouvé lié à tout un ensemble de phénomènes économiques, comme la création de nouvelles lignes de chemins de fer, l'expansion de la navigation à vapeur, et l'organisation du crédit. A son tour, l'élévation des salaires a contribué à la hausse des marchandises.

b) L'augmentation des besoins. — Il est bon d'insister encore sur cette cause soriale, nous dirions presque cette cause d'ordre psychologique et moral. Nous avons déjà constaté, dans la première partie de cette étude (1), l'accroissement continu des besoins réels ou factices. Ces besoins nouveaux s'expliquent par une conception nouvelle, ou au contraire très ancienne, suivant le point de vue auquel on se place : les uns y voient un fruit de la civilisation, d'autres un retour au paganisme. C'est le désir de se procurer le maximum de jouissances.

D'où vient, en effet, la « demande » intense à laquelle l'« offre » ne peut toujours suffire, sinon de l'accroissement des besoins et des désirs qui les manifestent ? En remontant à la source, on trouve donc un facteur psychologique et moral. M. Georges Blondel l'indique très justement. « La valeur est déterminée par des facteurs très divers : elle dépend, dans une large mesure, de considérations psychologiques, de la *désidérabilité* si variable de toutes les choses qui peuvent être utiles à l'homme ou qui peuvent simplement lui plaire. On veut aujourd'hui bien vivre, on veut surtout se bien nourrir ; on veut la qualité et la quantité. »

De fait, la consommation s'est prodigieusement accrue, et en qualité et en quantité ; un grand nombre de produits, qui ne figuraient pas jadis dans la consommation populaire, y entrent maintenant. C'est partout la recherche du bien-être, et, comme on l'a dit, le bien-être « c'est l'entraînement universel à la dépense ».

M. de Contenson, au cours de l'article cité plus haut, dit en substance : « On a les jouissances à meilleur compte qu'elles n'eussent coûté à nos pères ; mais on ne les a pourtant pas encore pour rien. Voilà comment l'augmentation des besoins nous conduit à crier au renchérissement de la vie, alors que, si nous vivions comme il y a vingt-cinq ans, sans téléphone, sans lumière électrique, etc., nous aurions une vie beaucoup moins coûteuse que celle que nous

(1) V. notamment le chapitre intitulé : « L'Imprévu et le superflu ».

sommes entraînés à mener, que nous ne pouvons pas ne pas mener ! » Nous lisons enfin aux dernières pages de l'article en question : « Il est bien entendu que plusieurs autres éléments entrent dans la fixation du prix des choses, notamment l'offre et la demande, dont la loi régit la valeur de la monnaie elle-même. Si un article cesse d'être demandé, quel que soit l'avilissement de la monnaie, son prix ne pourra que baisser... Si, par exemple, la télégraphie sans fil remplace les câbles sous-marins, ces derniers ne trouveront plus preneurs à quelque prix que ce soit, et cela sans que l'abondance ou la rareté de la monnaie ait à intervenir ». Par là, M. de Contenson réfute en partie sa propre théorie que nous avons exposée plus haut. Il est clair, en effet, que lorsqu'un article cesse d'être beaucoup demandé, son prix ne pourra que baisser, indépendamment de la valeur actuelle et relative de la monnaie. Le prix d'une marchandise est fixé, non en totalité, mais en grande partie par la demande, dont l'intensité est celle des besoins réels ou factices de l'objet.

M. Levasseur, en étudiant la proportion des ressources au coût de la vie (1), fait la même constatation. « La production agricole et industrielle, en variant et en multipliant les formes de la richesse, a fait naître des désirs de jouissance. Or, le désir n'a pas de bornes. Le besoin qui aiguillonne le désir, en rencontre une dans le revenu qui procure les moyens de satisfaction ; la satisfaction du besoin doit, sauf certains cas de force majeure, s'arrêter à cette borne sous peine de déséquilibrer le budget de la famille. *Mais la borne recule à mesure que le revenu s'accroît* ».

Qu'est-ce qui explique, en définitive, cette recherche du bien-être, de la jouissance, et par suite cet entraînement à la dépense ? Il y a d'abord l'esprit d'imitation, qui pousse les classes populaires à se modeler sur les classes bourgeoises. La préoccupation du confortable, qui tient dans l'existence des personnes aisées une si large place, a envahi l'âme prolétarienne. Le fait de considérer maintenant

(1) *Questions industrielles et ouvrières sous la Troisième République.*

comme nécessaire ce qui était autrefois objet de luxe, pousse à dédaigner la vie simple qui était aussi la vie à bon marché.

Et cependant la vie nouvelle, plus fleurie que l'ancienne, ne connaissant plus les mêmes privations, ne paraît pas donner toutes les satisfactions attendues. M. Levasseur nous en donne encore la raison. « Un phénomène psychologique est à noter, qui explique pourquoi le progrès du bien-être n'est pas suffisamment apprécié : c'est que les variations de ce bien-être suscitent chez les hommes plus de doléances que d'expressions de gratitude. La famille, dont l'aisance vient à diminuer accidentellement, sent douloureusement le resserrement de sa vie. Au contraire, la population, dont le bien-être s'accroît progressivement, s'accoutume aux jouissances nouvelles, et cesse au bout d'un certain temps d'en éprouver le contentement qu'elle en avait espéré d'avance : l'habitude émousse la sensation du plaisir ».

c) **La dépopulation des campagnes.** — Ne conviendrait-il pas de dénoncer une fois de plus la regrettable désertion de nos campagnes ? Rien ne vaut, sur un pareil sujet, l'éloquence des chiffres :

En 1846, la population urbaine était de 8 millions 751.315 habitants et la population rurale de 26 millions 680.146.

En 1876, la population urbaine atteignait 11 millions 977.396 unités et la population rurale descendait à 24 millions 928.892.

En 1896, la première catégorie montait encore. Elle arrivait à 15 millions 025.842, tandis que la seconde, toujours en baisse, tombait à 23 millions 491.520.

Enfin, en 1906, date du dernier recensement, la population urbaine accusait 16 millions 537.234 unités et la population rurale, perdant toujours du terrain, 22 millions 715.011.

Ainsi, les proportions, pour 100 habitants, de la population urbaine et de la population rurale, qui étaient, en

1846, de 25,4 pour la population urbaine et de 75,6 pour la population rurale, devenaient en 1906, 42,1 pour la première catégorie et 57,9 pour la seconde.

La dépopulation des campagnes, dans certaines régions, atteint des proportions inquiétantes. Ne compte-t-on pas dans certains départements que, sur 1.000 habitants, 100 à 105 prennent le chemin de Paris? Un article de la *Revue bleue* faisait dernièrement les constatations suivantes :

Les petites communes de moins de 2.000 âmes comptaient, en 1890, 24 millions et demi d'habitants ; tous les cinq ans, le nombre de ceux-ci diminue de 400.000 ou 500.000 ; en 1905, il ne restait plus que 23 millions de têtes.

Dans le même temps, les villes de plus de 20.000 âmes croissaient de près d'un tiers. En 1890, on y trouvait moins de 7 millions d'habitants. En 1905, il y en a 9.365.000.

Tandis que les bourgades de densité moyenne, celles qui ont moins de 20.000 et plus de 5.000 âmes gardent une population à peu près constante : 4 millions en 1891 ; 4.400.000 quinze ans après.

Le petit citadin reste donc sédentaire. Et c'est la campagne qui alimente le réservoir de forces où puisent les grandes villes. Paris, en 1891, donnait asile à 1.200.000 provinciaux ; en 1901, son hospitalité s'étend à 1.400.000, si bien que la moitié de ses résidents sont nés hors de ses limites.

On voit quelle attraction les « villes tentaculaires exercent sur les pauvres « campagnes hallucinées ».

Il est hors de doute que la surpopulation des villes et la dépopulation des campagnes contribuent à augmenter la cherté de la vie. Aux champs, la main-d'œuvre se raréfie ; son prix s'élève dans d'énormes proportions, et augmente en même temps le coût de la production. La ville, par contre, regorge d'ouvriers qu'elle loge et qu'elle nourrit mal, de petits détaillants trop nombreux, qui font difficilement leurs affaires, ou qui sont amenés à élever insensiblement leurs prix. Nous allons d'ailleurs revenir sur ce dernier point.

V. — La mauvaise organisation des marchés.

(INTERMÉDIAIRES, SPÉCULATEURS)

Ceux qui se refusent à considérer les droits de douane, l'augmentation des impôts et les lois sociales comme ayant contribué pour une part à la hausse des prix, sont enclins à voir une cause importante de cherté dans l'« organisation vicieuse des marchés ».

On dénonce des rouages trop compliqués ou inutiles, des « parasites », des manœuvres frauduleuses ; on maudit les intermédiaires, les accapareurs, les spéculateurs ; on déplore le nombre excessif des commerçants de détail, les ententes publiques ou secrètes entre producteurs.

*
* *

En économie politique, on qualifie d'*intermédiaires*, soit ceux qui font subir aux denrées une préparation les rendant plus facilement utilisables (comme les boulangers et les bouchers), soit ceux qui ne font que transmettre les produits du producteur au consommateur (comme le laitier, le fruitier, l'épicié). Bien que jouant un rôle parfois des plus utiles, les uns et les autres prélèvent une rémunération qui diminue le bénéfice du producteur ou majore la dépense du consommateur.

Nombre d'économistes orthodoxes, s'appuyant sur l'axiome d'après lequel « la concurrence est l'âme du commerce », proclament que plus la concurrence est forte plus il y a lieu de s'en féliciter. Une concurrence intensive établit d'elle-même le juste prix des choses, alors que le quasi-monopole de fait ou de droit tend au contraire à fausser, — généralement à élever — ce juste prix. Ce principe élémentaire nous paraît trop absolu. S'il est vrai que le monopole fausse les conditions du marché, il est par contre exagéré de dire qu'il n'y a jamais trop de concurrence. Nous sommes portés à croire que le consommateur n'a

rien à gagner à voir augmenter la concurrence que se font entre eux les intermédiaires. Jamais le nombre des commerçants ou des petits commerçants ne fut proportionnellement plus élevé ; jamais la concurrence commerciale ne fut plus acharnée qu'aujourd'hui où on parle le plus de vie chère. On dénombrait en France, lors du recensement de 1901, 1.822.000 commerçants de toutes catégories, à peu près un commerçant par vingt habitants. Dans ce total, on relevait notamment 189.400 boulangers, soit environ un boulanger par 200 habitants. Et, depuis dix ans, ces chiffres se sont encore élevés alors que la population est presque demeurée stationnaire.

Il est certain que, dans le commerce de l'alimentation, les intermédiaires sont trop nombreux. Leur bénéfice individuel si minime soit-il est multiplié par un diviseur trop fort ; et c'est en définitive le consommateur qui règle l'addition, ou plutôt la multiplication.

Le commerce de la boucherie en particulier utilise un luxe surprenant d'intermédiaires qui, selon l'expression imagée de M. Gide, « font cascade » sur la tête du malheureux consommateur : il y a les commissionnaires aux halles, les sous-traitants, les rabatteurs, les détaillants, exploités eux-mêmes par la pratique du « regrat » (1). Ces intermédiaires dont les intérêts s'opposent âprement, ne réalisent peut-être pas les bénéfices que s' imagine le public, mais ils constituent néanmoins pour le consommateur une charge des plus onéreuses.

Au marché de la Villette, écrit M. Lefèvre, président du Syndicat de la Boucherie, certains animaux passent par les mains de deux ou trois marchands avant d'être livrés aux chevillards et, en

(1) Les « regrattiers » achètent les bestiaux avant l'ouverture officielle de la vente et deviennent ainsi détenteurs d'animaux qu'ils exposent ensuite sur le marché pour les revendre à des prix fortement majorés.

Il résulterait d'enquêtes faites par le *Temps* et par le *Journal de la Boucherie*, qu'un même animal engraisé doublerait de prix en passant de l'étable à la boucherie.

province, un nombre considérable de rabatteurs vont au-devant des métayers pour acheter leurs bestiaux sur les routes, privant ainsi les communes des subsides que leur rapporteraient les animaux qui seraient mis en vente sur les marchés, et créant ainsi une hausse absolument factice, puisque le nombre des animaux réellement mis en vente n'est pas porté à la connaissance des acheteurs.

Cette intrusion d'intermédiaires parasites constitue un abus contre lequel le commerce spécialiste, accusé lui-même bien à tort de parasitisme, devrait protester plus énergiquement. Les commissionnaires et les regrattiers ne sont pas, du reste, les seuls responsables ; il y aurait beaucoup à dire sur le rôle des bouchers en gros ou chevillards, véritables potentats investis d'un monopole de fait qu'il y aurait un grand intérêt à supprimer, mais qui ne sera pas aisément détruit.

*
* *

Sur ce personnel pléthorique, mais régulier, viennent se greffer les *spéculateurs*, « gros joueurs » qui s'interposent entre les producteurs et les consommateurs, « pour réaliser au détriment des uns et des autres des bénéfices considérables ». On les représente comme des gens vivant du bien d'autrui. Ce sont « des pieuvres qui nous rongent ». À côté d'eux, agissent les puissants intermédiaires, qui *accaparent* les marchandises et provoquent des hausses artificielles sur le sucre, les alcools, les pétroles. Les producteurs organisent maintenant des sortes de kartells, accords secrets ou publics en vue de limiter la concurrence, et, croit-on, de se rendre maîtres des prix.

En dépit des articles 419 et 420 du Code pénal, inefficaces pour trop de raisons, la forme la plus habituelle de la spéculation consiste dans la *limitation de l'offre*. Cette limitation s'opère par des moyens de coalition multiformes.

Aujourd'hui, déclare M. Gide (1), les ententes, les *kartels*, aboutissent à limiter, à régler l'offre, afin de ne pas écraser le cours du marché et afin de soutenir les prix. Je dis « les soute-

(1) *Réforme sociale, loc. cit.*

nir », par politesse ; en réalité, pour les faire monter. On cite des faits extraordinaires, ils sont peut-être exagérés, mais peuvent servir au moins d'illustration : en Suisse, il vient de se constituer un kartel pour verres de montres qui a fait monter le prix des verres de montres de 300 %, c'est-à-dire qui a quadruplé le prix. Vous me direz que, sur le prix d'une montre de 200 à 300 francs, peu importe que le prix du verre ait quadruplé ; sans doute, le consommateur ici ne s'en aperçoit pas, mais supposez que ce même procédé soit appliqué à tous les produits et vous aurez alors une idée des conséquences.

Il peut se conclure entre producteurs et concurrents dans l'ordre de l'alimentation, et surtout lorsqu'il s'agit de denrées non immédiatement périssables, — telles que le sucre, l'alcool, le blé, etc., — des ententes de même nature, autrement redoutables que celles des verres de montres. Et certains économistes libéraux sont les premiers à reconnaître que des manœuvres se sont produites, au cours de 1911, sur les denrées en question. Il suffit d'ouvrir ou de fermer, au bon moment, certaines écluses, pour assécher ou pour inonder le marché. On dénonce aujourd'hui les méfaits de l'accaparement destiné à provoquer la hausse ; mais il y a vingt ans on accusait précisément l'agiotage et les marchés à terme de fausser les cours en provoquant une baisse qui ruinait l'agriculture.

Ces agissements se font donc particulièrement sentir en période de crise, qu'il s'agisse de hausse ou de baisse. Rien de plus significatif, à cet égard, que la récente discussion parlementaire sur le prix du pain. C'est une tradition, aux moments troublés, que de clouer au pilori les accapareurs de farine. La crainte, presque superstitieuse, de manquer de pain, oppresse la conscience et l'estomac du peuple. Et précisément certains cours, récemment cotés à la Bourse du Commerce, étaient de nature à faire naître les soupçons et les inquiétudes.

En effet, le 31 janvier 1912, par suite d'influences mystérieuses, que la spéculation explique, si la raison ne les comprend pas de prime abord, le blé valut jusqu'à 29 fr. 95

le quintal ! Le 1^{er} février, moins de douze heures après, la cote était subitement retombée à 27 fr. 25. Dans les centres de production, les cours étaient restés entre 26 et 27 francs.

Le parti socialiste s'émut de ces circonstances et, le 6 février, il délèguait à la tribune de la Chambre l'un des siens, M. Lauche, pour déposer la motion suivante :

La Chambre, considérant que les prix actuellement pratiqués sur les blés ne correspondent pas au rendement de l'année 1911, qui a été normale ;

Considérant que cette hausse artificielle, dont ne bénéficie en rien la petite propriété, résulte des agissements d'un petit nombre de grands propriétaires terriens, appuyés par des spéculateurs,

Invite le Gouvernement à suspendre temporairement le droit d'entrée sur les blés, seule mesure capable de ramener le prix du blé, et par suite celui du pain, au taux normal.

M. Lauche, demandant l'urgence, faisait valoir des arguments qui, pour être exagérés, ne contenaient pas moins une part d'exactitude. Découpons les passages les plus importants de son discours, dans l'*Officiel* du 7 février.

Les causes réelles de la hausse, messieurs, vous les connaissez : les grands propriétaires n'ont point de besoins d'argent pressants ; ils peuvent, eux, garder leur récolte ; ils ne sont pas contraints, comme les petits producteurs, de vendre leur blé fin août, courant septembre. Ils peuvent attendre et ils attendent, alors que le petit propriétaire, poussé par la nécessité, est obligé de réaliser sans délai. Nous en concluons que le petit propriétaire, ayant vendu fin ou courant septembre, ou courant octobre au-dessous de 25 fr., l'augmentation actuelle profite, non pas au petit propriétaire, à celui qui laboure le sol et travaille d'une façon continue, mais au grand propriétaire terrien qui spéculé sur la cherté de la vie...

Je vous concède que les gros cultivateurs ne sont pas seuls à spéculer ; il y a aussi les spéculateurs à la Bourse du commerce, dont l'action est si funeste.

M. le baron DES LYONS DE FEUCHIN. — Voilà la vérité !

M. DUMESNIL. — Voilà la plaie !

M. LAUCHE. — Oui, voilà la plaie, voilà le mal, et nous verrons tout à l'heure, messieurs, si vous serez d'accord avec nous pour en

rechercher les remèdes et prendre contre les accapareurs, quels qu'ils soient, les mesures nécessaires pour mettre un terme à leurs pratiques.

C'est sous le couvert des marchés fictifs qu'on participe à la hausse provoquée par les gros propriétaires et que la consommation en éprouve une répercussion très importante.

La hausse du blé a eu sa répercussion sur le prix de la farine. Vous savez que, pour la région parisienne, on traite au sac de 157 kilogs. Le prix de ce sac était en décembre, c'est-à-dire à une époque où les petits cultivateurs avaient vendu leur récolte, de 53 francs.

Il était passé la semaine dernière à 59 francs, et il était hier de 60 francs. Si l'on ajoute à ce chiffre les frais de manutention, évalués par la ville de Paris au prix moyen de 22 francs, le prix de revient est de 82 centimes par 2 kilogs, et le public payera certainement le pain 85 centimes et, au détail, 90 centimes les 2 kilogs.

C'est donc une augmentation de charge pour les consommateurs...

M. Emile LOTH, rapporteur de la Commission des douanes. — C'est du côté de la spéculation que nous devons veiller, et non du côté des producteurs, puisqu'il est démontré que nous avons suffisamment de blé pour attendre la campagne prochaine et faire la soudure.

On a parlé tout à l'heure des prix des blés à la fin du mois de janvier. C'est la preuve absolue que la hausse est l'œuvre de la spéculation.

Le blé, pendant les deux ou trois derniers jours du mois, a valu 27 fr. 20 sur février, et il valait 29 fr. 90 pour le disponible. D'où venait cette différence de 2 fr. 90? Du fait de la spéculation, de ce qu'on appelle, en argot de bourse, l'étranglement du découvert. Vous savez que lorsqu'un spéculateur se trouve à découvert, celui auquel il doit une marchandise n'a pas droit de lui réclamer plus que 10 % en sus de la valeur des cours du mois suivant. Or, le mois suivant étant coté 27 francs, le cours du découvert devait être réglé à 29 fr. 70 ou 29 fr. 90, parce que je crois que le blé valait effectivement 27 fr. 25 à la fin du mois.

Je me tourne donc du côté de M. le Ministre du Commerce, du côté du Gouvernement, et je prie celui-ci de prendre les mesures nécessaires pour empêcher ces spéculations. Mais je vous en prie, messieurs, laissez les producteurs tranquilles. (*Vifs applaudissements.*)

M. LAUCHE. — Pourtant, vous le savez, ce sont les grands pro-

priétaires qui détiennent les blés. On établit que, sur les marchés de France, le blé se fait rare, que les minotiers ne trouvent plus les quantités de grain suffisantes et que, par conséquent, il y a là une manœuvre des grands producteurs.

On me dit : « Citez des noms ! » Il est très difficile de citer des noms de gros agriculteurs qui conservent le blé par devers eux et qui provoquent, en raréfiant ce produit sur le marché, une augmentation des cours. C'est une manœuvre, et je puise cet argument dans les renseignements que j'ai relevés, comme je viens de vous l'indiquer, dans les organes qui prétendent défendre toujours les intérêts de la France, qui ont toujours donné des conseils de prudence. Ils disaient, ces temps derniers, aux cultivateurs : « Ne vendez pas votre blé, les prix ne sont pas assez rémunérateurs. » ces mêmes organes, dans l'impossibilité où se trouvaient les meuniers d'alimenter leurs minoteries, disaient hier aux cultivateurs : « Ne tirez pas trop sur la corde, les prix actuels sont assez rémunérateurs, apportez votre blé sur le marché français, faites que la meunerie n'en manque point. Nous vous donnons ces conseils dans votre intérêt, car si vous continuez à raréfier le blé sur le marché et à provoquer ainsi une accentuation de la hausse, il est à craindre qu'on supprime les droits de douane qui vous protègent. »

M. Plichon, député progressiste, tirant argument de ce que la hausse s'était accusée sur le seul marché de Paris, confirmait certaines allégations de M. Lauche ; M. Plissonnier, radical, abondait dans le même sens, et M. Ferdinand David, ministre du Commerce, tout en prenant la défense des droit des douanes, affirmait qu'il fallait « brider la spéculation et la forcer à rentrer dans l'ordre ». Ainsi, tous les partis semblent d'accord pour reconnaître les méfaits du spéculateur, de l'insaisissable et fabuleux spéculateur, celui dont on parle toujours, mais qu'on n'atteint jamais.

Toutefois, il ne faut pas trop se laisser prendre au mot magique de spéculation.

Sans doute, il y a dans l'action des « parasites » sociaux des prélèvements excessifs faits au détriment du consommateur. Mais, de là à y voir une explication suffisante de la crise que nous traversons, il y a une assertion difficile à prouver. Ni les intermédiaires, ni les spéculateurs, ni les accapareurs n'ont créé la crise elle-même. Si les intermé-

diaires était véritablement la cause principale du renchérissement, il devrait s'en suivre qu'une diminution du nombre de ceux-ci coïnciderait fatalement avec une diminution des prix de vente. Or, rien ne permet de croire que cette prévision, bien qu'elle contienne une part de vérité, se réaliserait dans tous les cas. Là même où le nombre des intermédiaires a diminué, par suite des contacts directs entre producteurs et consommateurs, les prix se sont souvent maintenus.

Quant à la spéculation, s'il y a lieu de la dénoncer lorsqu'elle est abusive, on ne saurait non plus l'accuser d'avoir créé la crise elle-même. Comme le dit M. Beauregard, il est fort possible que la spéculation ait en effet souligné le fait qui se produisait. C'est assez son rôle. Mais quant à l'engendrer, c'est une autre affaire. Elle n'a ni raréfié les produits, ni augmenté les besoins ! » Enfin, les « accapareurs » n'ont accaparé ni les beurres, ni les œufs, ni d'autres marchandises qui se seraient gâtées entre leurs mains, et dont pourtant les prix montent à en désespérer les braves ménagères. La mauvaise récolte betteravière est une cause bien plus directe de la cherté du sucre que la spéculation.

Il est bon de remarquer aussi que les kartells n'ont pas toujours pour effet de provoquer une hausse des prix. En diminuant la concurrence excessive et les « déchets » de la production, ces ententes commerciales permettent même parfois d'abaisser les prix de vente.

Il ne faut donc pas trop s'arrêter à cet ordre d'idées. L'organisation vicieuse du marché a bien pu exaspérer la crise : elle ne l'a point produite.

VI. — Les causes accidentelles et passagères.

Faut-il, comme l'a fait M. Leroy-Beaulieu, regarder comme le principal facteur de la vie chère, des causes naturelles et temporaires, qu'on pourrait diviser scientifiquement en causes physiques, telles que les inondations, les sécheresses, et en causes physiologiques, comme les maladies de la vigne et les épizooties?

Tout d'abord, il est évident que ces causes sont indépendantes de la volonté de l'homme. Elles n'agissent que par intermittence et varient suivant les régions. Elles sont passagères, enfin, et portent en elles-mêmes — dans leur durée éphémère — leur propre remède, que dame nature, bonne personne au fond, se charge tôt ou tard d'appliquer. Impuissants à supprimer ces causes, les économistes ne peuvent s'en préoccuper que pour en atténuer les effets, et encore il n'y a généralement pas grand' chose à faire. Au demeurant, ces causes naturelles n'en sont pas moins redoutables, parce qu'elles provoquent l'exaspération des crises — latentes ou déclarées. Elles rendent plus sensible une gêne déjà existante, en renforçant l'action des causes générales et permanentes.

Parmi ces causes accidentelles et récentes qui ont diminué la production agricole, il faut compter en premier lieu les circonstances climatiques et les mauvaises récoltes. La sécheresse de 1911 a décimé une grande partie des récoltes. Déjà en 1910, année trop pluvieuse, la récolte de blé avait diminué en France de 27 %. De même, on a évalué à 48 % de déficit la récolte du vin, à 23 % la fabrication du sucre, à 50 % le rendement des vers à soie.

Succédant aux inondations de 1910, la sécheresse de 1911 a brûlé les secondes coupes et les regains. La production du

lait s'en est ressentie, les cultivateurs ayant dû réduire les animaux à la portion congrue. La même sécheresse a été des plus nuisibles à la culture des légumes.

Notre pauvre vigne a particulièrement souffert de l'inclémence du temps. Comme les nations, comme les hommes et comme les animaux, les plantes paraissent sujettes à des maladies de toutes sortes. C'est ainsi que les maladies cryptogamiques (la cochylis, le mildew, le black-roth) ont ravagé des départements entiers, tels que l'Aude et l'Hérault, provoquant ainsi une rareté, et par suite une hausse extraordinaire des vins.

Mêmes constatations au sujet des maladies des troupeaux (la fièvre aphteuse, la cachexie aqueuse, etc.), qui expliquent l'augmentation du prix de la viande, et aussi du lait, du beurre, du fromage. Les troupeaux étant décimés par la fièvre, il a fallu les reconstituer et vendre fort peu de bétail, sans compter qu'une portion de ce maigre bétail prenait le chemin de l'étranger, ainsi que nous avons déjà eu l'occasion de le constater.

Par ailleurs, la mauvaise récolte du maïs a rendu difficile l'élevage des volailles : privées de leur aliment favori, les poules n'ont guère pondue. Enfin, la pénurie de betteraves a fait également augmenter le prix du sucre.

Ainsi, la plupart des denrées alimentaires se sont ressenties des mauvaises conditions climatériques.

Ces conditions climatériques ont agi pareillement sur les matières textiles. L'appauvrissement des troupeaux européens a fait augmenter le prix de la laine. La production du coton, du lin et de la soie a aussi diminué.

M. G. Blondel, dans le *Correspondant*, et M. Turmann, dans la *Revue hebdomadaire*, tout en constatant que ces causes accidentelles ont leur importance, estiment — très justement selon nous — qu'il serait exagéré de vouloir y trouver l'explication principale de la crise tout entière, comme le fait M. Leroy-Beaulieu. Des causes occasionnelles qui agissent dans telle région, non dans telle autre, ne suffisent pas à expliquer le renchérissement général de

la vie. A un fait universel et persistant, il faut des causes universelles et, dans une certaine mesure, permanentes. Sans doute, des causes particulières pourraient-elles, en se combinant, produire des effets généraux ; mais encore faudrait-il qu'elles agissent longtemps et partout. Or, ce n'est point le cas des causes occasionnelles que nous avons signalées.



Nous avons ainsi passé en revue les diverses causes de cherté. Moins exclusifs et moins absolus que certains économistes, nous ne pensons pas que la vie chère ait une cause unique. Aucune ne donne à elle seule d'explication suffisante et définitive. Elles nous paraissent toutes avoir un rôle plus ou moins grand dans la préparation ou dans l'exaspération de la crise. Lorsqu'on essaie de déterminer la cause « principale », dont les autres ne feraient que renforcer l'action, le problème se révèle très complexe, si complexe que personne n'est d'accord. L'un attribue la plus grande influence à la dépréciation de l'or, un autre aux épizooties et à la sécheresse ; celui-ci à la politique socialisante, celui-là à l'augmentation des besoins et au raffinement des habitudes. En réalité, tant d'influences diverses et parfois opposées se mêlent les unes aux autres, se prêtant si malaisément aux évaluations exactes que cette question de priorité ne pourra jamais se résoudre, surtout si l'on veut éviter le parti-pris de rattacher toute hypothèse aux principes de telle ou telle école économique ou philosophique.



TROISIÈME PARTIE

OU NOUS MÈNE LA VIE CHÈRE ?

Nous allons étudier ici les conséquences sociales de la vie chère. Il est certain que le renchérissement général de la vie porte préjudice à l'ensemble des consommateurs, mais il est particulièrement ressenti par les moyennes et les petites bourses.

Nous considérerons plusieurs catégories parmi les victimes de la vie chère. Mais, avant de parler du préjudice causé aux acheteurs par la cherté de la vie, une question préalable se pose : *l'augmentation des prix a-t-elle profité à quelqu'un ?*

Y a-t-il des bénéficiaires ?

Cette question n'est pas si simple qu'elle paraît au premier abord. Quantité de gens — et surtout parmi les salariés — vous diront : « Les prix ont augmenté. L'argent que nous sortons de nos poches va dans d'autres poches. Celles-ci se sont forcément enrichies à nos dépens. » Voyons si cette assertion se peut vérifier.

Nous nous adressons d'abord au producteur et nous lui

tenons ce langage : « Vous bénéficiez très probablement de l'état de choses actuel. Bien que les prix d'achat soient déterminés par une foule de circonstances indépendantes de votre volonté, vous contribuez, pour une part, à établir le cours des denrées, et vous conviendrez de son exagération. Le protectionnisme à outrance qui gouverne aujourd'hui notre économie nationale, et que certains dénoncent comme une cause essentielle de cherté, est tout en votre faveur. Il vous défend contre la concurrence étrangère. Il vous fait, dans certaines limites, les maîtres du marché. Vous encaissez ce que nous déboursions; vous vous êtes enrichis, par conséquent, tandis que nous nous appauvrissions! »

L'interpellé proteste, et avec quelle vigueur : « Je n'ai rien gagné, s'écrie-t-il, à la plus-value des denrées! Toutes sortes de fatalités et de calamités ont augmenté mes prix de revient. J'ai souffert moi-même, à la fois comme producteur et comme consommateur, de la crise que vous étudiez. Au surplus, ce n'est pas moi qui suis responsable des prix de détail : voyez le marchand. »

Nous nous tournons alors vers le marchand, et nous le chargeons de nos anathèmes. Nous tenons le coupable : le voilà bien, le profiteur de la vie chère, l'éternel et ruineux parasite de notre marché! Mais, à son tour, le marchand se cabre sous l'outrage; il s'insurge contre ces légendes qui le font passer pour un intermédiaire inutile et coûteux : il est humblement soumis à la loi de l'offre et de la demande; il n'empêche qu'un juste profit, toujours sensiblement le même, et il déplore les circonstances de toute nature qui ont élevé le coût de la vie, circonstances dont il a pâti tout le premier. Mais ce n'est pas chez lui qu'il faut chercher un « enrichissement sans cause ».

*
* *

Si chacun plaide sa bonne foi, où trouver le coupable?

Aux yeux de certains, le véritable pêcheur en eau trouble, celui qui serait d'ailleurs l'artisan principal de la vie

chère, c'est le spéculateur. Nous avons déjà examiné avec les causes de la vie chère (voir la mauvaise organisation du marché), le rôle du spéculateur. Il est certain que la hausse des prix donne toujours lieu à un regain de spéculation. Mais il ne faut pas non plus s'imaginer que le champ d'action de cette dernière soit bien vaste. Les accapareurs et les joueurs à terme ne peuvent pas opérer d'une manière permanente. Le relèvement des prix qui leur est imputable ne peut être que momentané, car il leur serait impossible de maintenir à un cours élevé une marchandise pour laquelle il n'y aurait pas simultanément une offre rare et une demande abondante.

Toujours est-il que les bénéfices réalisés par les spéculateurs, particulièrement à la faveur de la vie chère, échappent à toute évaluation. L'imagination populaire les grossit sans doute; mais comment les connaître?

Au surplus, il faudrait définir ce qu'on entend au juste par « spéculateur ». Où finit le commerce? Où commencent l'accaparement, la coalition immorale? A l'heure où les ententes commerciales se généralisent, peut-on moins faire que de les considérer comme une pratique régulière du commerce?

Autant de raisons pour ne pas trop nous laisser hypnotiser par le fantôme de la spéculation.

Constatons seulement avec amertume que certains joueurs ont dû réaliser d'assez jolis bénéfices aux dépens du consommateur, et étudions plus en détail la situation du producteur et de l'intermédiaire en présence de la vie chère.

Bien qu'il ne soit guère possible de répondre d'une manière précise, essayons de nous demander si la vie chère a pu leur profiter. En l'absence de certitude, contentons-nous d'hypothèses.

a) **Le Producteur. — Le Capitaliste.** — On sait, par les plus récentes statistiques, que l'avoir global des Français s'est considérablement accru dans le courant du siècle dernier. Il ne dépassait pas 64 milliards en 1826, et il

atteignait 242 milliards en 1892. Notre fortune nationale aurait donc presque quadruplé en l'espace de soixante-cinq ans. Si nous ne considérons que ces chiffres, il semble que la *richesse*, au sens le plus commun du terme, se soit, chez nous, énormément accrue. Depuis 1900, nous avons progressé plus vite encore. Au mois d'octobre 1911 M. Edmond Théry évaluait la fortune totale de la France à 287 milliards 282.000.000 de francs, ce qui représentait, en moyenne, pour chaque Français, une part de 7.314 francs. Et tout récemment, à la tribune de la Chambre (1), comme les députés de l'opposition reprochaient aux lois ouvrières d'appauvrir le pays, M. Léon Bourgeois, ministre du Travail, essayait de rétorquer cette démonstration par la simple éloquence des chiffres :

« De 1900 à 1910, disait-il, la propriété bâtie s'est accrue, en nombre de 310.000, en valeur locative de 494 millions, en valeur vénale de 7 milliards 700 millions. Il serait puéril de nier la prospérité économique de notre pays!... »

Ce que le ministre oubliait d'ajouter, c'est que, depuis 1892, la valeur de la propriété non bâtie avait diminué de près de 2 milliards et demi. Cette dépréciation de la valeur du sol est toutefois compensée en partie par l'importance du capital d'exploitation, ainsi que le fait clairement ressortir le tableau suivant, également emprunté à M. Edmond Théry, dans un important ouvrage sur la *Fortune publique de la France* :

Valeur de la propriété agricole française en 1892, 1906 et 1908.

Valeur vénale —	1892	1906	1908	Différences entre 1892 et 1908	
	En millions de francs			Totale	Pour cent
Propriété non bâtie .	77.847	73.955	74.500	— 2.347	3 01
Animaux de ferme . .	5.202	5.250	5.868	+ 666	12 80
Matériel agricole . . .	1.500	1.725	1.757	+ 257	17 13
Semences et fumiers .	1 315	1.305	1.305	— 10	0 76
Totaux. . . .	85.864	82.235	84.430	— 1.434	1 67

(1) A propos du débat sur la journée de 10 heures (séance du 29 février 1911).

Au 1^{er} mai 1911, les évaluations des propriétés non bâties étaient terminées dans 21.654 communes. Il résulte de ces évaluations que, depuis trente ans, la propriété rurale a subi dans son ensemble une dépréciation de 21 %.

Ainsi, l'agriculture serait seule à souffrir, alors que les autres éléments de la fortune nationale se trouvent en pleine prospérité.

La dépréciation de la valeur de la terre tient certainement à la diminution de la natalité générale, mais surtout à l'exode rural. Malgré les conséquences désastreuses d'un tel phénomène, les paysans ont su accomplir un puissant effort. Ils ont augmenté, en seize ans, de 677 millions la valeur de la production végétale et de 518 millions la valeur de la production animale. Quant au matériel agricole, l'accroissement de 257 millions constaté dans sa valeur, montre le progrès accompli dans les méthodes de culture.

Ce progrès, M. Edmond Théry le constate ainsi qu'il suit :

« Il faut rendre aux agriculteurs français cette justice qu'à partir du moment où l'application du régime douanier de 1892, assurant à leurs produits une production efficace sur le marché national, a relevé leur confiance dans l'avenir de la terre, ils n'ont marchandé ni leur peine ni leur argent pour se créer un outillage en rapport avec la situation nouvelle. »

Se sont-ils vus récompensés de leurs efforts ? Ont-ils tiré bénéfice de cette hausse des denrées que nous avons constatée sur toute la ligne ?

« Le produit brut d'une exploitation culturale, explique M. Zolla (1) est représenté par la valeur de tous les produits *vendus* annuellement d'une façon régulière et normale. Ce produit, exprimé en francs, est égal aux *quantités* récoltées, multipliées par le *cours* des denrées Suppo-

(1) *Revue des Deux Mondes* du 15 octobre 1911.

sous que le produit brut agricole soit représenté par 100, et que les dépenses correspondantes se montent à 80. Le profit cultural est donné par la différence entre le produit correspondant aux recettes et les frais ordinaires. Il s'élève ainsi à : $100 - 80 = 20$.

« Depuis quelques années, le *prix* des denrées vendues s'est élevé, par exemple, de 10 % en moyenne. Par suite, le produit brut a augmenté également de 10 %, puisque les quantités vendues bénéficient d'une plus-value d'un dixième. D'autre part, les dépenses sont restées constantes dans ce court espace de temps. Le profit est donc représenté par une nouvelle différence qui est la suivante :

$$110 - 80 = 30$$

« Le bénéfice cultural passe de 20 à 30 ; il a augmenté de 50 % ! La répercussion de la hausse des prix sur le profit de l'agriculteur est donc immédiate et singulièrement avantageuse.

« C'est là, nous le reconnaissons, une démonstration toute théorique, mais en étudiant la comptabilité d'un cultivateur, on constate que nos conclusions sont exactement vérifiées. »

Et M. Zolla de conclure :

« L'accroissement des dépenses que provoque la hausse elle-même réduit quelque peu, mais ne fait pas disparaître tous les avantages que l'élévation des cours assure à l'entrepreneur de culture. Sans exposer un capital plus considérable, sans déployer plus d'activité, ce dernier réalise un bénéfice plus grand. Telle est la conséquence certaine d'une hausse des produits agricoles. Elle favorise, dans notre pays, les intérêts de 3 millions ou 4 millions de cultivateurs. »

Mais, si ces supputations sont exactes et si les profits culturaux ont augmenté, comment se fait-il que la valeur vénale et la valeur locative du sol n'aient point suivi la même ascension ?

Dans le dernier quart de siècle dernier, deux faits contradictoires avaient été observés : d'abord le développement assez rapide de la production ; puis, en second lieu, l'aggravation d'une crise qui avait pour cause la *baisse des prix*. « Chose curieuse, dit M. Zolla, la masse des produits de l'industrie agricole s'accroissent et cependant la prospérité de cette industrie paraissait décliner. Les cultivateurs ne cessaient de se plaindre. »

Et cette diminution des profits cultureux, coïncidant d'autre part avec une élévation continuelle des salaires agricoles, exerçait une influence presque immédiate sur le loyer du sol.

« La terre, poursuit M. Zolla, est, en effet, un instrument de production dont l'usage se paie proportionnellement au bénéfice qu'il permet d'obtenir. La production agricole, comme toutes les œuvres industrielles, a pour but le profit. La baisse de la valeur locative du sol a été la conséquence de la réduction des bénéfices du cultivateur, et la valeur vénale des terres, presque toujours proportionnelle à leur revenu, a subi une diminution analogue.

« Nous voyons ainsi que deux catégories de personnes ont été particulièrement éprouvées par la baisse des prix à la fin du XIX^e siècle : les chefs d'exploitation et les propriétaires fonciers. Quand on parlait, il y a quelques années, des souffrances de l'agriculture, on visait, en réalité, ces deux catégories de personnes. Mais elles ne constituent pas, à beaucoup près, tout le groupe de la population dite agricole. Les propriétaires ruraux qui louent leurs terres à des fermiers ou à des métayers sont même en dehors de ce groupe, parce qu'ils demeurent le plus souvent à la ville et exercent des professions dites libérales.

« Les propriétaires-cultivateurs, il est vrai, sont en même temps agriculteurs et propriétaires. A ce double titre, ils ont subi les effets de la crise et l'on en compte plus de 2 millions dans notre pays. Mais la baisse des prix les a moins durement éprouvés que les fermiers ou les métayers,

parce qu'ils consommaient en nature une fraction très importante de leur production. »

Et le savant économiste, qui s'est fait une spécialité de ces délicates questions d'économie rurale, conclut ainsi :

« En résumé, ce que l'on nomme, d'une façon trop compréhensive et trop large, la *crise agricole* de la fin du XIX^e siècle, n'a jamais affecté que la situation financière des entrepreneurs de culture détenteurs des capitaux *d'exploitation*, et des propriétaires possesseurs des capitaux *fonciers*.

« L'abondance et le développement rapide de la production, concordant avec une baisse des prix ont profité, au contraire, soit aux salariés agricoles eux-mêmes, soit aux acheteurs des produits de la terre, c'est-à-dire aux autres classes de la nation (1). »

M. Zolla prévoit, pour son compte, un relèvement à brève échéance, de la valeur des propriétés rurales.

« La baisse récente des produits de la terre, écrit-il dans la *Revue des Deux Mondes*, avait probablement réduit de 20 à 25 % le revenu antérieur et la valeur énorme du capital correspondant. Il y a trente ans, on estimait, en effet, que les valeurs locatives et vénales de la terre française s'élevaient respectivement à 2.645 millions et à 91 milliards. Si la hausse des cours fait monter le chiffre des loyers et des prix actuels du sol jusqu'au niveau précédemment atteint, on voit qu'elle exercera une influence marquée sur la répartition des richesses. Un accroissement de revenu égal à 600 millions de francs, et une plus-value de 15 à 16 milliards assurée à la propriété foncière rurale, tel peut être, dans quinze ou vingt ans tout au plus, le résultat obtenu grâce à la hausse des produits agricoles.

« Est-ce là un espoir chimérique ou une hypothèse invraisemblable? Nous ne le pensons pas. Des fait précis

(1) *Revue politique et parlementaire* du 10 janvier 1912.

confirment cette opinion. Durant les trente dernières années de l'ancien régime, au moment où le cours des denrées agricoles s'élevait avec cette extraordinaire rapidité que nous avons signalée, le revenu et la valeur des biens fonds ruraux augmentaient à leur tour. Dans le Maine, dans l'Anjou, en Normandie, en Bresse, dans le Languedoc, les fermages que nous avons relevés sur les livres mêmes de la comptabilité des hospices ou des « chapitres », ont augmenté de 36 % à 87 % entre 1760 et 1790. Tels sont les faits que l'on constate durant une période de hausse des prix. »

Un raisonnement analogue permet de supposer que le producteur (et surtout, croyons-nous, l'éleveur), a dû bénéficier de l'actuelle hausse des prix, qui va augmenter la valeur de la terre. La raréfaction de l'offre a rendu le producteur, dans une certaine mesure, maître des cours, et il a pu tirer parti des exigences d'une demande aux abois.

Malgré le déficit des récoltes, le profit net du propriétaire, du cultivateur, n'a pas dû diminuer sur les produits du sol; et, d'autre part, l'élevage a beaucoup rapporté à celui qui n'a pas eu son bétail trop éprouvé par les épizooties. D'une manière générale, la faiblesse du rendement a été compensée bien au delà par l'élévation des prix.

En somme, la hausse actuelle paraît avoir enrichi les producteurs que la crise agricole de 1880 avait appauvris.

*
* *

Nous n'avons guère envisagé jusqu'ici que le producteur agricole.

Quel peut être le cas du grand industriel, du capitaliste en général ?

Des statistiques tendancieuses prétendent établir que les revenus globaux du capital ont à peu près sextuplé depuis cent ans, tandis que les salaires ont seulement quadruplé. Il serait trop facile d'en conclure, comme ne manquent pas de le faire les socialistes, que les progrès économiques de notre époque profitent surtout au capital. Rodbertus, en

1842, écrivait déjà : « L'accroissement de la productivité entraîne une augmentation de la grandeur relative du revenu du capital (c'est-à-dire de la rente) et une diminution de la grandeur relative du revenu du travail (c'est-à-dire du salaire). » Et l'on n'ignore pas que Karl Marx a déduit de cette « loi » le fondement de son système collectiviste.

Or, il n'est pas de vérité moins démontrée. Bastiat — et plusieurs économistes après lui — a très nettement distingué entre la « part absolue » des capitalistes et leur « part relative ». Celle-là tend à s'accroître, en effet, dans des proportions considérables et même déconcertantes — si l'on oublie que les Français épargnent 1.800 millions par an —; celle-ci reste plutôt stationnaire, par suite de nombreuses circonstances : baisse du taux de l'intérêt, charges fiscales de plus en plus lourdes, augmentation croissante du prix de la main-d'œuvre, législation ouvrière, etc. A ce point que, au dire de certains, la part totale des revenus du travail serait en continuelle progression, pendant que les bénéfices des chefs d'entreprises, propriétaires et capitalistes, subiraient une diminution relative. Ajoutons que cette affirmation gratuite nous paraît à son tour assez aventurée.

Voilà donc quelques indications générales, mais qui ne peuvent résoudre, pour toutes les branches de la production, le problème qui nous préoccupe.

Au surplus, les conditions de l'industrie sont très variables suivant les cas particuliers. Tel industriel sera favorisé dans les années de baisse et écoulera beaucoup de produits lorsqu'il pourra les vendre à bon marché. Tel autre, vendant des produits absolument indispensables, conservera le même mouvement d'affaires dans une période de hausse : ses recettes brutes augmenteront, et peut-être aussi ses recettes nettes, car il arrive qu'à la faveur d'un mouvement de hausse, certains producteurs parviennent à majorer encore les prix de vente par rapport à leur prix de revient.

Veut-on un exemple typique? La récolte des betteraves, en 1911, est nettement déficitaire dans tous les pays :

PAYS	1911 tonnes	1910 tonnes	Plus ou moins %
France	4 203.100	5.512 400	— 23,7
Allemagne	8 965.000	15.753.403	— 43,1
Autriche-Hongrie . .	7 562 000	10.252.500	— 26,2
Belgique	1 476.000	1 980 000	— 25,4

Or, les journaux financiers nous apprennent que l'exercice 1911 a été, pour les raffineries Say, le plus fructueux qu'on ait enregistré depuis de longues années. Il enregistre 6.654.000 francs de bénéfices contre une moyenne de 3.500.000 francs pour les cinq exercices précédents.

C'est vraiment ce qu'on peut appeler l'abondance dans la disette.

Le *Vorwärts*, du 4 février 1911, citait les bilans de 871 sociétés anonymes allemandes produisant des denrées alimentaires; ces bilans nous ont appris que, pendant l'année 1909-1910, au cours de laquelle le renchérissement s'aggrava de façon particulière, les profits capitalistes de ces entreprises s'accrurent également. Voici les chiffres :

	Nombre des Sociétés	Dividendes 1908-1909	Dividendes 1909-1910
Comestibles (total) .	781	6,4	7,0
Brasseries	472	5,8	6,2
Moulins	58	5,7	6,4
Fabriques de sucre .	58	8,8	10,3
Autres	153	6,6	7,4

Si ces chiffres ne mentent pas, l'augmentation des prix a été accompagnée d'une augmentation des profits.

Mais le raisonnement n'est pas infaillible : la prospérité de l'année 1909-1910 peut provenir en grande partie d'autres causes que de la hausse des prix.

Quoi qu'il en soit, de la majoration de dépenses supportée

par les consommateurs, tout n'échappe sans doute pas aux divers producteurs agricoles et industriels.

Ricardo constatait déjà que la situation du propriétaire foncier est particulièrement florissante « aux époques où les subsistances sont rares et chères ». Il est probable que certains industriels n'ont pas davantage à se plaindre de la vie chère. Mais nul ne saurait vérifier exactement, sauf en quelques cas exceptionnels, l'importance de leurs bénéfices. Et nous devons nous contenter ici d'hypothèses et d'approximations qui sont loin de satisfaire notre curiosité.

b) Les Intermédiaires. — Il s'agit du marchand, du commerçant, du débitant, qui, dans notre ordre économique, distribue les denrées aux consommateurs.

Il existe, sans doute, encore d'autres intermédiaires. Le fermier, par exemple, n'est-il pas un « intermédiaire » entre le propriétaire et le marchand ? Le gérant d'une maison de rapport n'est-il pas un « intermédiaire » entre le propriétaire et le locataire ? Fermiers et gérants, comme tels, ne prélèvent-ils pas sur la consommation — aliment ou logement — un profit supplémentaire ? Mais ce sont là des questions accessoires. Portons notre attention sur le commerçant-détaillant, percepteur de nos finances ménagères, objet de toutes nos préventions, bouc émissaire de toutes nos ran-
rures.

Cette augmentation du nombre des intermédiaires ne laisse pas que d'inquiéter quelques personnes. Si les commerçants, en effet, croissent et se multiplient ; si chaque jour voit s'ouvrir de nouvelles boutiques au coin de chaque rue, c'est une preuve, se dit-on, que le métier offre de sérieux avantages. Où prend-on ces avantages, sinon dans la poche de la clientèle ?

Car il faut bien que le commerçant vive. Puisque le nombre des « détaillants » s'est accru alors que la population restait stationnaire, la clientèle de chacun d'eux, en moyenne, s'est raréfiée. En admettant que les bénéfices indi-

viduels n'aient pas augmenté, mais soient restés les mêmes avec une clientèle plus restreinte, c'est en définitive un profit global plus considérable encaissé, au détriment de l'acheteur, par l'ensemble des intermédiaires. Telle est la considération qui vient tout d'abord à l'esprit.

Si nous allons consulter les commerçants, ils jurent leurs grands dieux qu'ils ne sont pour rien dans la hausse que tout le monde déplore, eux tous les premiers. Aussi bien ont-ils fait entendre leur voix dans le chœur des lamentations. Toutes les régions où la hausse des prix a déterminé la révolte du consommateur, ont vu le commerçant protester avec la plus grande énergie contre les responsabilités dont on l'accablait. Il se disait la première victime de la crise, qui rendait son rôle de commerçant difficile, tout en lui portant préjudice en tant que consommateur, chaque commerçant étant client de tous les autres commerçants.

En tout cas, on ne peut nier que les commerçants aient fait preuve de bonne volonté et se soient efforcés d'abaisser leurs prix en restreignant la marge de leurs bénéfices, sinon en vendant au-dessous du prix de revient.

Citerons-nous quelques exemples ?

A la date du 17 septembre 1911, les boulangers du Nord et du Pas-de-Calais, réunis à Arras en Congrès extraordinaire, votent à l'unanimité la résolution suivante :

Considérant qu'ils n'ont accepté le prix très réduit qu'on leur a imposé que très momentanément et *dans l'intérêt exclusif de la paix publique* ;

Considérant que le refus du ministère de baisser le prix de la farine, refus basé sur le cours trop élevé du blé, oblige les boulangers à travailler *au-dessous du prix de revient*, ce qui ne peut qu'amener fatalement, à bref délai, la fermeture de toutes les boulangeries ;

Considérant qu'il résulte du droit sur le blé une majoration de cinq centimes au kilo de pain ;

Considérant que, s'il est juste que le gouvernement protège l'agriculture française et d'autre part cherche à amener au meilleur marché possible l'alimentation de la classe ouvrière, il serait en revanche, *souverainement injuste d'en faire supporter les conséquences à la seule corporation de la boulangerie* ;

Considérant qu'autrefois, quand on exigeait des boulangers un prix de vente inférieur au prix de revient, le gouvernement leur remboursait la différence ;

Considérant qu'en tout cas, s'il est reconnu que le prix du quintal de farine doit être supérieur de huit francs à celui du quintal de blé, celui du pain doit être également supérieur de trois à quatre francs à celui de quintal de farine ;

Les boulangers émettent le vœu que : 1° le prix du blé et de la farine soit mis en harmonie avec le prix de vente du pain imposé aux boulangers ; 2° s'il est impossible d'arriver à un résultat avec les tarifs de douanes actuels, ceux-ci soient modifiés de façon à empêcher une majoration justifiée du prix du blé français ; 3° au besoin, des intéressés s'unissent pour réfréner les manœuvres spéculatrices, ayant pour conséquence de fausser les cours ; en dernière analyse, si la nécessité du maintien des droits de douane était reconnue, on institue un système de ristourne proportionnel à la production pour *les boulangers qui, dans l'intérêt de la paix publique, sont obligés de vendre le kilo de pain à un prix inférieur à celui du kilo de farine.*

On voit jusqu'où va le désintéressement et le civisme de ces soi-disant « affameurs ». « Dans l'intérêt de la paix publique », ils vendent le kilo de pain à un prix inférieur à celui auquel ils ont acheté le kilo de farine ! Leurs clients auront-ils, cette preuve faite, la cruauté de les maintenir en accusation ?

Mêmes doléances chez les bouchers. Les débats engagés sur l'augmentation du prix de la viande, au Congrès du 18 octobre 1911, présentent à cet égard un intérêt particulier :

M. Lefèvre, président du Syndicat général de la Boucherie de détail, fit cette déclaration :

Contrairement à ce qui a été dit, *la boucherie française a subi la hausse plutôt qu'elle ne l'a provoquée.* Elle regrette cette hausse préjudiciable aux intérêts de tous, aussi bien à ceux des bouchers, qui ne réalisent pas de bénéfices, qu'à ceux de la population tout entière.

Le Congrès devra émettre un vœu demandant l'abaissement des tarifs douaniers, afin de faciliter l'entrée en France des ani-

maux et des viandes de boucherie. Par suite, le prix de la viande sera ramené à des taux accessibles à tous (1).

Il apparut, aux applaudissements de tous, que tel était bien le sentiment du Congrès. Mais dans la discussion qui suivit, de graves divergences de vue se manifestèrent entre bouchers en gros et bouchers au détail — intermédiaires successifs, — les uns et les autres se jetant réciproquement à la tête toute la responsabilité de la hausse. Les bouchers en gros déclarent :

Si la boucherie de bétail veut sincèrement voir baisser le prix de vente de la viande, elle seule peut, sans que ses intérêts aient à en souffrir, provoquer cette baisse, en supprimant certains usages onéreux et absolument inutiles, qui augmentent considérablement ses frais généraux et grèvent d'autant le prix de la viande qu'elle livre aux consommateurs.

Le pain, la viande, le logement sont indispensables à l'ouvrier. Aussi nul n'a le droit, par abus de fantaisies, d'en augmenter le prix (2).

Et les bouchers au détail ripostent :

— Ce n'est pas de gaieté de cœur que nous augmentons nos frais généraux. Ce sont les exigences croissantes de la clientèle qui nous imposent cette augmentation. Nous la subissons, comme nous subissons le contre-coup des lois sociales que nous n'avons pas demandées.

A l'heure présente, l'opinion publique est éclairée. On sait que nous sommes complètement étrangers à la hausse anormale de la viande. C'est l'essentiel.

Pour l'avenir, convaincus que le prix de la viande s'élèvera de nouveau, nous ne voyons qu'un remède à la situation: ouvrir — au moins provisoirement — les portes à l'étranger (2).

D'une façon générale, la situation du commerçant détaillant est difficile. L'excessive concurrence — concurrence en étendue et concurrence en profondeur — que nous avons signalée, a le plus souvent pour conséquence, non pas

(1) *Journal des Débats*, 19 octobre 1911.

(2) *Temps*, 19 octobre.

d'abaisser le prix de vente, mais de le surélever ou de diminuer la qualité de la marchandise vendue à un prix donné. Elle n'a même pas l'avantage *d'égaliser* le prix : c'est un fait connu que les prix de détail varient de région à région, de ville à ville et même de quartier à quartier.

Dans tel endroit, la vie est « à meilleur marché » que dans tel autre. Le consommateur avisé met à profit ces conjonctures. A Paris, par exemple, celui des quartiers riches va parfois s'approvisionner dans les quartiers pauvres à meilleur compte :

« Le marché de Breteuil, dit M. du Maroussem (1), a toujours passé pour un marché dont les cours sont aussi abaissés que possible. Je connais des ménagères qui, du fond des quartiers, réputés cossus, de l'extrême ouest, entreprennent le lointain voyage de ce quartier de Breteuil, qui est maintenant bien habité, mais qui, à une certaine époque encore récente, était occupé par un abattoir et considéré de ce chef comme un quartier ouvrier. »

Mais les consommateurs ne sont pas tous aussi avisés. La masse est ignorante, naïve, crédule à l'excès, — nous le verrons plus loin. — Généralement elle se laisse imposer ces différences de prix, dont beaucoup de commerçants, par contre, peuvent tirer profit.

On admet que, sur dix commerçants établis dans la même rue, un ou deux font de bonnes affaires ; deux sont à la veille de déposer leur bilan ; les autres gagnent tout juste leur vie. Il ne semble pas que la crise de ces dernières années ait pu modifier ces proportions. Les faillites déclarées par le tribunal de commerce de la Seine durant ces dix dernières années, se répartissent de la façon suivante :

Année 1906	1.453 faillites
— 1907	1.225 —
— 1908	1.441 —
— 1909	1.275 —
— 1910	1.268 —
— 1911	1.319 —

(1) *Réforme sociale*, 1^{er} janvier 1912.

Il y aurait donc plutôt une très légère tendance à la diminution, si l'on tient compte de l'augmentation du nombre des détaillants. Mais ces chiffres ne signifient pas grand chose, étant donné que la déclaration de faillite dépend de la plus ou moins grande sévérité des tribunaux consulaires. A son entrée en fonctions, un président est, paraît-il, plus porté à la clémence que par la suite. De récentes instructions ministérielles ont recommandé au président une application plus stricte de la loi, de façon à sauvegarder les intérêts des créanciers. Si ces instructions ont été suivies, la légère tendance que nous venons de signaler deviendrait particulièrement remarquable. Elle tendrait à démontrer que la situation des commerçants n'a point périclité ces derniers temps.

Encore une fois, nous devons nous garder de porter en pareille matière un jugement catégorique, puisqu'on ne peut avoir aucune preuve formelle. Et nous concluons que la situation des commerçants détaillants semble être restée la même qu'autrefois. S'il n'y avait pas pléthore d'intermédiaires, sans doute leur situation se serait-elle améliorée.

Les victimes de la « Vie chère »

a) **La situation des salariés.** — Faut-il évoquer ici les fameuses théories de Lassalle sur la « *loi d'airain* du salariat » ? A en croire le socialiste allemand, qui appuyait ses affirmations sur la théorie de Ricardo, il serait impossible que, dans le système de la libre concurrence, le *salairé moyen* dépassât jamais le chiffre strictement indispensable pour subvenir aux besoins vitaux. Le capitaliste, le propriétaire, l'employeur bénéficieraient seuls des inventions de l'ingénieur et du travail de l'ouvrier. La richesse produite ne profiterait pas à ce dernier, condamné à être la victime, « le forçat du régime capitaliste ».

Pendant longtemps, le socialisme collectiviste a vécu de ces déclamations, présentées comme des constatations scientifiques. Aujourd'hui, la vogue de la loi d'airain a bien diminué, suivant le mouvement de baisse qui a atteint plusieurs autres théories collectivistes, telles que la concentration progressive de la propriété et l'imperméabilité des classes. Leurs affirmations ayant été démenties par les faits, les socialistes ne parlent plus guère de l'abaissement des salaires; ils se contentent de dire que l'accroissement du salaire n'a pas été en proportion des profits réalisés par l'entrepreneur et le capitaliste.

Ce dernier point de vue est plus conforme à la réalité. On pourrait volontiers l'admettre, sans être obligé d'en tirer les mêmes conclusions que les socialistes. Encore peut-on le contester, en tenant compte des charges croissantes qui pèsent sur la propriété et la production.

Un autre aspect de la question, et qui touche plus directement à l'ordre d'idées que nous envisageons ici, consiste à se demander dans quelle mesure l'augmentation des salaires est en rapport avec l'augmentation du coût de la vie. Il y a là un parallélisme intéressant à établir.

Depuis un certain nombre d'années, le taux moyen des salaires s'est accru, c'est un fait. Mais il serait prématuré d'en conclure que la situation de l'ouvrier s'est améliorée, s'il est prouvé que le prix de la vie s'est accru dans la même proportion que le chiffre de son salaire. Que devient le budget de l'ouvrier, lorsque toutes les denrées alimentaires renchérissent de 10 à 50 %, et lorsqu'au renouvellement de son bail le propriétaire lui augmente le prix de son loyer ? La question devient émouvante pour tous ceux qui prennent à cœur le sort des travailleurs et souhaitent que le salaire de l'ouvrier lui permette de nourrir convenablement sa famille.

Or, jamais les ménagères ne disposant que du salaire de leur mari, ne prétendent avoir éprouvé autant de difficultés à entretenir le ménage.

Pour être fixés d'une manière aussi précise que possible sur la situation *relative* des salariés durant ces dernières années, nous allons essayer de comparer le mouvement des salaires avec le renchérissement de la vie que nous avons constaté.

1° LE MOUVEMENT DES SALAIRES. — Pour étudier le mouvement des salaires (particulièrement en France), nous avons à notre disposition : d'abord, en remontant un peu en arrière, l'enquête publiée en 1897 sous ce titre : « Salaires et durée du travail dans l'industrie française. » Elle porte sur 471.800 personnes de la grande et de la moyenne industrie (le taux des salaires est en général plus élevé dans la première que dans la seconde). A ce premier document, nous devons en joindre un autre, non moins important, intitulé : « Les *Salaires*, d'après les relevés annuels de la statistique générale de France, et d'après les indications locales. » Précédé d'une introduction de plus de cent pages, écrite par le directeur de la Statistique générale, M. Lucien March, ce travail est très consciencieux, et tous les économistes se plaisent à en constater l'objectivité.

Un premier tableau montre les valeurs successives du

salairé depuis 1806, puis les valeurs successives de la dépense ménagère, et enfin les variations du pouvoir d'achat du salairé. Ces derniers chiffres indiquent le *salairé « réel »* (par opposition au salairé nominal). — Dans un second tableau, on a étudié spécialement le mouvement des prix depuis 1893, et les salaires de 36 professions d'hommes et 7 de femmes, au cours des années 1896, 1901, 1906 et 1911.

Ces diverses statistiques ont été utilisées par MM. Levasseur, Leroy-Beaulieu, Turmann, P. Beauregard, etc. Quelles sont les conclusions qu'on peut en tirer? Voilà ce qui nous importe.

Il y a un fait sur lequel tout le monde est d'accord, c'est *l'augmentation constante des salaires pendant tout le XIX^e siècle*. Cet accroissement a été plus rapide dans la seconde moitié du siècle que dans la première. Dans une certaine mesure, le mouvement des salaires a suivi l'impulsion donnée par la hausse des prix. Mais, tandis que les prix subissaient des oscillations assez marquées dans un sens et dans l'autre, la masse des salaires, dans son ensemble, a été constamment progressive. Alors que les prix montaient et baissaient alternativement, la courbe des salaires a dessiné un mouvement *continu* vers la hausse.

Ainsi se vérifie la loi économique qui veut que le taux des salaires suive l'essor de l'industrie et se maintienne ensuite dans les périodes de stagnation.

Ceux qui, avec MM. de Contenson et Zolla, admettent que le renchérissement des prix est dû à la dépréciation de l'or, sont amenés à reconnaître que la même cause a entraîné l'augmentation du prix des « services », c'est-à-dire l'augmentation des salaires. L'ouvrier fait payer son travail plus cher, tout comme le producteur et le commerçant vendent leurs produits plus cher. Il y aurait ainsi compensation entre la plus-value du travail et le renchérissement des produits.

Entrons dans le détail et voyons ce qu'il en est.

Voici d'abord le tableau qui fournit les valeurs succes-

sives des salaires, des dépenses et des variations du pouvoir d'achat, pendant le XIX^e siècle.

1^o *Première moitié du XIX^e siècle.*

Années	Salaires	Dépenses	Valeur d'achat (1)
1806	40	»	»
1810	41	74	55,5
1820	43	80	53,6
1830	45	83,5	51
1840	48	84,5	57
1850	51	85,5	59,5

2^o *Seconde moitié du XIX^e siècle*

Années	Salaires	Dépenses	Valeur d'achat
1855	55	»	»
1860	60	95,5	63
1865	65	»	»
1870	71	103	69
1875	77	»	»
1880	82	110	74,5
1885	87	»	»
1890	92	103	89,5
1895	96	»	»
1900	100	100	100
1905	105	100,5	101,5
1910	110	104	105

Il résulte, tant de cette statistique que de la statistique des salaires comparés par régions et par professions, que la hausse générale des salaires n'a presque pas subi d'interruption durant le XIX^e siècle. De 1853 à 1870, l'augmentation a été rapide, soit pour les bas salaires, soit pour les salaires élevés. Les raisons en seraient, pour les uns dans la production abondante de l'or, pour les autres dans l'ac-

(1) Les chiffres de cette colonne correspondent, ainsi que nous l'avons fait remarquer, au taux du « salaire réel », qui indique la situation relative de l'ouvrier en tenant compte du coût de la vie.

tivité économique stimulée par de nouveaux moyens de transport et de crédit, pour d'autres encore dans la politique démocratique du second Empire. (On sait que Napoléon III s'est beaucoup préoccupé de la classe ouvrière, sur laquelle il comptait pour consolider son pouvoir.) Pour notre part, nous admettons que les trois causes indiquées ont eu chacune une influence sur l'élévation des salaires.

De 1870 à 1882, le mouvement ascendant a été moins marqué. L'augmentation des salaires, qui aurait dépassé 40 % durant la période précédente, atteint à peine 10 %. Le mouvement habituel de hausse a même été interrompu çà et là par des années de baisse, au moins dans certaines professions. Cependant, la progression n'en a pas moins été continue dans l'ensemble. De 1883 à 1887, l'état des salaires a été à peu près stationnaire. C'est, d'après Levasseur, « une période de crise et d'atonie ». Le commerce extérieur a fléchi et le travail fait défaut. De 1887 à 1904, l'augmentation se fait sentir, quoique encore assez lente. Pour les salaires agricoles, l'accroissement a été de 15 à 20 % entre 1880 et 1900.

En donnant l'indice 100 au salaire de l'année 1900, pris pour terme de comparaison, on obtient les indices corrélatifs suivants :

Années	Nombre-indice
1850.....	51
1860.....	60
1870.....	71
1880.....	82
1890.....	92
1900.....	100
1905.....	105
1910.....	110

Ces chiffres sont éminemment suggestifs. « On remarque, dit le *Moniteur des intérêts matériels* (1), que la progression

(1) Numéro du 24 décembre 1911.

des salaires est une progression plus qu'arithmétique : au commencement du siècle, ils augmentaient, par période décadaire, de 2 et 3 % de la valeur type de 1900. De nos jours, l'augmentation atteint 10 %, soit 1 % en moyenne par année .»

En traduisant par des chiffres le salaire quotidien des ouvriers, on obtient ce tableau de la journée moyenne de l'ouvrier français :

1853.....	Fr.	2 »
1873.....		3 02
1892.....		3 83
1901.....		4 03
1908.....		4 20

Si l'on veut faire une distinction entre certaines catégories de salariés, on peut se référer au tableau suivant, dressé par les enquêteurs officiels d'après la méthode des nombres-indices (le salaire de l'année 1900, exprimé par le nombre 100, est pris pour terme de comparaison) :

Années	1853	1857	1862	1875	1880	1890	1896	1900	1906	1910
Ouvriers du bâtiment.	56	64	70	74	95			100		105
Mineurs	49	55	57	75		80	91	100	104	
Moyenne de 34 pr.										
en province . .	51	57		74	82		95	100	107	113
Moyenne générale	53	57	62	77	82	92	97	100	106	110

Des diverses données de l'enquête, il ressort que les salaires, en général, ont plus que doublé en un demi-siècle. Le moment de la plus forte hausse est compris en 1853 et 1880. La progression s'est un peu ralentie de 1880 à 1900, tout en se poursuivant sans fléchir. La hausse s'est accentuée de nouveau de 1900 à 1910, et, à l'heure qu'il est, au dire de plusieurs économistes, le mouvement des salaires continue à progresser.

L'enquête officielle, avons-nous dit, a étudié la marche des salaires, de 5 ans en 5 ans, dans 36 professions d'hommes et 7 professions de femmes. En réunissant ces 43 pro-

fessions, on constate que la moyenne du salaire journalier, pour les deux sexes pris ensemble, s'est élevée à Paris de 6 fr. 37 en 1906 à 7 fr. 24 en 1911, avec une moins longue journée de travail. L'augmentation serait de 13,72 % dans les villes de province.

Voici le salaire des principales professions masculines :

Salaires moyens.

Catégories d'ouvriers	En 1896		En 1901		En 1906		Début de 1911	
	Par heure	Par jour	Par heure	Par jour	Par heure	Par jour	Par heure	Par jour
Imprimeurs, compositeurs:								
Paris... Fr.	0.80	7. »	»	»	0.80	7.20	0.80	7.20
Autres villes.	0.43	4.36	0.45	4.50	0.49	4.73	0.50	4.94
Ouvriers tanneurs:								
Paris	0.65	6.50	»	»	0.65	6.50	0.65	6.50
Autres villes.	0.35	3.73	0.36	3.77	0.39	4.03	0.40	4.09
Selliers-bourrelliers:								
Paris	0.65	6.50	0.80	8. »	0.70	7. »	0.70	7. »
Autres villes.	0.37	3.86	0.36	3.85	0.40	4.15	0.41	4.26
Cordonniers:								
Paris	0.75	7.50	»	»	0.80	8. »	0.75	7.50
Autres villes.	0.33	3.60	0.33	3.53	0.37	3.84	0.38	3.95
Tailleurs d'habits:								
Paris	0.75	7.50	0.80	8. »	0.65	7.25	0.75	7.50
Autres villes.	0.37	3.99	0.37	4.11	0.43	4.40	0.44	4.55
Charrons:								
Paris	0.70	7. »	0.70	7. »	0.75	7.50	0.80	8. »
Autres villes.	0.38	3.98	0.40	4.18	0.42	4.35	0.43	4.44
Tonneliers:								
Paris	0.60	6. »	»	»	»	»	0.70	7. »
Autres villes.	0.37	3.91	0.39	4.13	0.43	4.40	0.44	4.48
Tapissiers:								
Paris	0.85	8.50	1. »	9. »	0.90	8. »	1. »	9. »
Autres villes.	0.43	4.49	0.48	4.85	0.48	4.80	0.51	5.06
Charpentiers:								
Paris	0.85	7.65	0.90	9. »	0.90	8. »	1. »	9. »
Autres villes.	0.44	4.50	0.46	4.60	0.48	4.80	0.51	5.05
Menuisiers:								
Paris	0.75	6.75	0.80	8. »	0.80	8. »	0.80	8. »
Autres villes.	0.40	4.21	0.41	4.20	0.44	4.44	0.47	4.70

Catégories d'ouvriers	En 1896		En 1901		En 1906		Début de 1911	
	Par heure	Par jour	Par heure	Par jour	Par heure	Par jour	Par heure	Par jour
Chaudronnier en cuivre:								
Paris	0.80	8. »	0.77	7.75	0.70	7. »	0.85	8.50
Autres villes.	0.43	4.54	0.46	4.70	0.50	5. »	0.53	5.40
Ferblantiers:								
Paris	0.60	6. »	0.77	7.75	0.80	8. »	0.80	8. »
Autres villes.	0.40	4.11	0.42	4.25	0.45	4.45	0.47	4.74
Plombiers:								
Paris	0.85	7.25	0.75	7.50	0.88	7.50	0.95	8. »
Autres villes.	0.41	4.24	0.43	4.41	0.46	4.64	0.49	4.92
Forgerons:								
Paris	0.80	8. »	0.85	8.50	1.20	10. »	1. »	10. »
Autres villes.	0.42	4.43	0.45	4.65	0.49	4.98	0.50	5.12
Serruriers:								
Paris	0.72	6.50	0.75	7.50	0.75	7.50	0.90	8. »
Autres villes.	0.40	4.18	0.41	4.24	0.44	4.45	0.46	4.65
Tailleurs de pierre:								
Paris	1. »	10. »	0.85	7.65	1.20	10.80	1. »	9. »
Autres villes.	0.44	4.45	0.47	4.72	0.50	4.94	0.52	5.11
Maçons:								
Paris	0.75	7. »	0.80	7.20	0.80	7.20	0.95	8.55
Autres villes.	0.41	4.13	0.43	4.25	0.45	4.46	0.49	4.80
Terrassiers:								
Paris	0.55	5. »	0.60	5.40	0.60	5.40	0.80	7.60
Autres villes.	0.31	3.17	0.33	3.29	0.35	3.45	0.39	3.82
Couvreurs:								
Paris	0.90	7.75	0.85	8. »	0.88	7.50	0.95	8. »
Autres villes.	0.44	4.41	0.46	4.53	0.48	4.72	0.52	5.05
Peintres en bâtiment:								
Paris	0.75	5.60	0.80	7.20	0.80	7.20	0.85	7.22
Autres villes.	0.42	4.21	0.44	4.38	0.45	4.39	0.49	4.76
Vitriers:								
Paris	0.80	6. »	»	»	0.85	8.50	0.90	7.65
Autres villes.	0.39	3.94	0.42	4.04	0.44	4.36	0.49	4.72
Journaliers:								
Paris	»	»	»	»	»	»	0.50	5. »
Autres villes.	0.27	2.75	0.29	2.91	0.31	3.11	0.33	3.26

Le salaire journalier *de l'homme* oscille, à Paris, entre 5 francs pour les journaliers et 10 francs pour les forgerons; en province, entre 3 francs et 6 francs environ.

Quant au salaire journalier *de la femme* (1) il est, à Paris, de 3 francs à 5 francs ; en province de 2 francs à 2 fr. 50.

Voici une statistique des salaires féminins :

Salaires moyens de sept professions féminines principales.

Catégories d'ouvriers	En 1896		En 1901		En 1906		Début de 1911	
	Par heure	Par jour	Par heure	Par jour	Par heure	Par jour	Par heure	Par jour
Repasseuses:								
Paris... Fr.	0.29	3.50	»	»	0.37	3.75	0.40	4. »
Autres villes.	0.18	1.82	0.19	1.93	0.20	2. »	0.22	2.15
Couturières:								
Paris	0.40	4. »	0.40	4.25	0.35	3.50	0.35	3.50
Autres villes.	0.19	1.97	0.19	1.98	0.21	2.09	0.23	2.28
Lingères:								
Paris	0.25	2.50	0.32	3.25	»	»	0.30	3. »
Autres villes.	0.18	1.76	0.18	1.78	0.19	1.94	0.21	2.08
Giletières:								
Paris	0.50	4. »	0.50	5. »	»	»	0.50	5. »
Autres villes.	0.20	2.08	0.21	2.30	0.23	2.30	0.25	2.50
Dentellières:								
Paris	0.40	4. »	0.50	5. »	0.48	5. »	»	»
Autres villes.	0.20	2.02	0.21	2.16	0.21	2.05	0.22	2.13
Brodeuses:								
Paris	0.45	4.50	0.47	5. »	0.48	5. »	»	»
Autres villes.	0.22	2.20	0.23	2.28	0.24	2.26	0.25	2.44
Modistes:								
Paris	»	»	0.40	4. »	0.38	4. »	0.50	5. »
Autres villes.	0.21	2.09	0.21	2.14	0.22	2.30	0.25	2.48

Ce tableau est très significatif : le salaire féminin, considéré trop souvent comme un simple salaire d' « appoint », n'a pas progressé en proportion du salaire des hommes ; mais néanmoins le premier (2), comme le second, a suivi

(1) V. à ce sujet, l'intéressante étude de M. le professeur Gonnard sur la « femme dans l'industrie » (Armand Colin, 1906).

(2) Nous ne parlons pas, il est vrai, du salaire généralement dérisoire que touchent les ouvrières à domicile. Ces salaires, dont le montant n'est guère facile à connaître, échappent à toute statistique.

une marche ascendante continue. C'est donc une preuve que la hausse s'est produite en France à peu près sur tous les salaires.

A l'étranger, il en est de même. Le *Board of Trade* a publié son tableau annuel du mouvement des salaires anglais. Si on le rapproche des nombres-indices de l'*Economist*, on voit que, de 1896 à 1906, le salaire hebdomadaire moyen est passé, en Angleterre, de 26 sh. 7 à 33 sh. 5, soit une augmentation de 25, 7 %.

Nous pourrions ainsi multiplier les statistiques à l'infini. Mais, celles que nous avons citées nous permettent déjà de conclure, avec M. Paul Beauregard (1) : « C'est un fait incontestable que la situation des salariés s'est améliorée d'une façon extrêmement sensible depuis 50 ans. Après un arrêt en 1880, la marche ascendante des salaires — phénomène infiniment heureux — a bientôt repris et n'a cessé de s'accroître. Son effet est d'autant plus sensible que le développement de l'industrialisme amenait une plus grande concentration des ouvriers dans les villes. »

Reste à savoir dans quelle mesure l'augmentation du coût de la vie a, pour ainsi dire, *absorbé* cette augmentation de salaires.

2° LE RAPPORT DES SALAIRES ET DU COUT DE LA VIE. — Le salaire est généralement l'unique ressource de la famille ouvrière. Il doit donc y avoir une relation très étroite entre ce *revenu* et les dépenses du ménage.

Nous avons vu plus haut qu'il y avait action et réaction réciproques de l'augmentation des salaires sur le coût de la vie. Quoi qu'il en soit, cherchons à exprimer le *rapport entre la variation des salaires* et celle du *coût de la vie*, en supposant une quantité fixe de choses consommées, abstraction faite par conséquent de toute augmentation des besoins individuels. Nous n'avons qu'à placer en regard

(1) *Monde économique* du 21 octobre 1911.

les coefficients des deux éléments, en prenant le nombre 100 comme point de départ de la première période que nous envisageons :

Années	Salaires	Coût de la vie
—	—	—
1844-1853.....	100	100
1864-1873.....	150	131
1884-1893.....	184	127

On voit que, dans cet espace de 50 ans, la progression des salaires a été beaucoup plus forte que celle du prix moyen des objets de consommation. M. Levasseur résume ainsi la situation comparée des recettes et des dépenses ouvrières :

1° Le salaire nominal est plus élevé qu'autrefois ;

2° Le prix des consommations a, d'après l'estimation de l'Office du Travail, augmenté d'un tiers environ sous le second Empire ; il a baissé un peu sous la troisième République, tout en étant, vers la fin du xix^e siècle, d'un quart supérieur à ce qu'il était au milieu du siècle ;

3° L'accroissement du salaire nominal n'est pas absorbé entièrement par une augmentation égale du coût de la vie, puisque, en supposant les coefficients exacts, il aurait suffi que la valeur fût portée à 127 pour que l'ouvrier achetât les mêmes marchandises, et que, recevant 184, il lui restait un supplément de 57 avec lequel il pouvait se procurer d'autres marchandises.

Dans ces conditions, il y aurait une augmentation, non seulement du salaire nominal, mais du *salaire réel*. Il y a, dit en substance M. Levasseur, un excédent du salaire sur le coût de la vie. La classe ouvrière a élevé le niveau de son existence, en même temps que ses besoins croissaient avec les tentations d'un marché plus abondant. Cette expansion de besoins nouveaux tient d'ailleurs en partie à l'augmentation des salaires. Toujours est-il que la divergence entre les prix des marchandises et celui des services personnels, est en faveur de l'ouvrier.

M. Paul Leroy-Beaulieu tire la même conclusion dans l'*Economiste français*, tout en se montrant beaucoup plus optimiste encore sur la situation des salariés : « S'ensuit-il que les hausses des salaires soient, comme on le dit parfois, annulées par une hausse correspondante des prix ? C'est là une conception excessive et erronée. La hausse des prix laisse certainement subsister, pour la moitié ou pour les deux tiers, sinon plus, le profit pour l'ouvrier de la hausse des salaires, et il a de plus l'avantage de journées plus réduites. »

Cette affirmation, à vrai dire, nous paraît aussi exagérée, en sens inverse, que celle des disciples de Lassalle, si on envisage tout au moins la situation présente, en tenant compte du renchérissement général qui se fait sentir depuis une dizaine d'années, et qui a atteint pour certains produits des proportions anormales, ainsi que nous l'avons établi dans la première partie de cet ouvrage.

M. Daniel Zolla nous paraît être plus juste lorsqu'il écrit⁽¹⁾ : « Assurément les salaires se sont beaucoup élevés en France depuis vingt ans ; mais en ce moment même, d'une façon toute transitoire, nous sommes persuadés que la rémunération du travailleur manuel ne *correspond plus* à son pouvoir d'achat, tel qu'il existait il y a cinq ou six ans. Le salaire *réel* a donc *momentanément diminué* ».

Tout en reconnaissant que les salaires sont en excédent sur le coût de la vie, M. Zolla dit ailleurs : « Le problème de l'équilibre du budget de l'ouvrier, et surtout de l'ouvrière, ne reste pas moins, dans nombre de circonstances, bien difficile à résoudre. »

Bien que le salaire nominal se soit accru d'une manière constante, bien que le salaire *réel* lui-même ait augmenté d'une manière presque générale — sauf, peut-être, ces tout derniers temps — le bien-être *relatif* de l'ouvrier ne se sera sans doute pas accru, si l'on fait entrer en ligne de compte

(1) *Journal des Débats* du 13 septembre 1911.

le phénomène psychologique et moral de l'augmentation des besoins.

Une fraction, plus considérable que jadis, du salaire journalier, doit être affectée aux dépenses quotidiennes. Si la crise continue, le salaire, qui suffisait autrefois, ne suffira plus désormais : ce sera la gêne, la pauvreté, peut-être aussi la misère.

Comme le remarquait le *Times*, les ménagères françaises sont économes. Elles ne voient jamais sans frémir disparaître tout entier le salaire quotidien de leur mari et même leurs petites économies. Elles ont l'angoisse du jour et plus encore celle du lendemain. Le salaire sera-t-il toujours suffisant à entretenir convenablement la famille, si le prix des choses continue à augmenter dans de si grandes proportions ? Lorsque le renchérissement affecte à la fois le pain, la viande, le sucre, les légumes, le logement, les vêtements, etc., que reste-t-il et que peut-il rester d'un salaire en apparence très rémunérateur ?

La divergence entre le salaire et le coût de la vie a été jusqu'ici en faveur du salarié, *à condition que la situation actuelle ne se prolonge pas indéfiniment*. En sorte que, pour reprendre le mot de Levasseur : « Le problème de l'équilibre du budget de l'ouvrier n'en est pas moins *bien difficile à résoudre*. »

b) Les personnes à appointements ou à revenus fixes.

— Les salariés proprement dits ne sont pas seuls à souffrir de la vie chère. Bien qu'ils constituent, dans la population active de la France, une grosse majorité, ils ne doivent pas nous faire perdre de vue les autres catégories, également intéressantes, qui portent le fardeau des charges sociales et des nécessités économiques.

Ces catégories sont d'autant plus dignes d'attirer notre attention que leurs revenus sont moins élastiques et ne peuvent, en aucune façon, compenser la hausse générale des prix. Nous avons observé que le salaire jouissait d'une

véritable plasticité ; c'est ce caractère qui lui permet de résister, dans une certaine mesure, aux crises économiques. Que la cherté de la vie soit une cause ou une conséquence de l'élévation des salaires — les deux points de vue ont d'ailleurs une part d'exactitude — et quelque déduction que l'on puisse tirer de la fameuse « loi d'airain », nul ne contestera que l'ouvrier, que le journalier n'ait d'excellents arguments à faire valoir et de persuasifs usages à sa disposition pour réclamer et obtenir une plus forte rétribution de son travail.

Le salaire constitue vraiment une « ressource », au sens étymologique de ce terme ; il « résurgit », il rebondit presque automatiquement dès qu'augmentent le prix de la vie et les besoins du salarié. Cette élasticité pallie en partie les effets du renchérissement, puisqu'il y a une sorte de parallélisme — nous ne disons pas concordance absolue — entre le taux des salaires et le coût de la vie.

Tout autre paraît le cas des « personnes à revenus et à appointements fixes ». Ces personnes-là, si la fixité de leurs ressources est un fait établi, supporteront *intégralement*, et dans toute sa gravité, l'augmentation du coût de la vie. Elles devront se priver ou s'endetter. Leur estomac ou leur budget — peut-être les deux — se ressentiront d'une crise telle que celle que nous traversons actuellement.

Quelles sont ces personnes ? Nous n'avons pas la prétention^o de les dénombrer ni de les « délimiter » exactement. En réalité, nous ne saurions tracer de frontière entre le « revenu fixe » et le « revenu variable ». Variabilité et fixité se superposent, se compénètrent, et se contraignent, non-seulement de profession à profession et de région à région, mais encore selon quantité d'« espèces » que l'on ne saurait embrasser. La situation matérielle de chaque individu résulte de facteurs infiniment complexes, qui défient toute analyse profonde et toute classification absolue. A telle enseigne que nous placerons dans ce chapitre — et sans doute un peu arbitrairement — tous ceux qui

ne sont pas des ouvriers salariés à la journée ou à la semaine.

1^o EMPLOYÉS ET FONCTIONNAIRES. — Nous aurions pu, par exemple, ranger les « employés » dans la classe du salariat. Il y a de très nombreuses catégories d'employés, soumises à des régimes très différents ; il y a les employés de commerce, les employés de bureau, les employés des grandes administrations ; il y a aussi les fonctionnaires. On trouve, d'autre part, d'humbles employés fort médiocrement rétribués, qui forment le prolétariat du négoce, et de gros employés, souvent intéressés dans le profit de leur maison, qui touchent des appointements élevés ou de fortes commissions. A quel degré les revenus de ces divers travailleurs sont-ils fixes ou variables ? Cela dépend de toutes sortes de conditions et de circonstances.

Il est d'usage, néanmoins, de ranger les employés des grandes administrations publiques et privées dans la catégorie que ce chapitre se propose d'étudier.

En effet, si les émoluments et les appointements desdits employés ont une tendance continue à s'élever — il serait facile d'établir que tel rédacteur du Ministère, en 1912 est plus chèrement payé, pour remplir de semblables fonctions, que tel « commis » de l'ancienne monarchie — il faut avouer que cette élévation est des plus lentes, des plus laborieuses, et qu'en tout cas elle ne saurait être directement déterminée par une crise soudaine, comme celle qui nous occupe. L'appointement du fonctionnaire imite la prudence de la Nature : « *non facit saltus* ». Pour que la situation du moyen et du petit fonctionnaire s'améliore et suive le progrès général, il faudrait que l'administration... ne fût pas l'administration, que le nombre des fonctionnaires fût moins prodigieux, que l'Etat ne s'ingéniât pas à multiplier et à éparpiller ses dépenses d'une manière inconsidérée (1).

(1) Voici, d'après la « Statistique générale de France », quelle serait,

Autrefois les traitements, gages ou soldes de fonctionnaires ne se trouvaient déterminés que par le bon plaisir du prince ou selon les indications de l'offre et de la demande. « La bravoure, les talents militaires, dit le vicomte d'Avenel (1), avaient un « cours » comme les denrées. On payait les soldats et les capitaines suivant leur rareté et suivant leur mérite évident ou présumé... Aucun tarif ne réglait ces libres contrats. » Dans la magistrature, dans le clergé, dans la diplomatie, dans le fisc, même incertitude. La rétribution des emplois variait selon la faveur, le lieu, le moment ; on n'observait à cet égard que des usages extrêmement malléables, et qui se pliaient à toutes sortes d'exigences.

Aujourd'hui, bien qu'ils n'aient pas encore le « statut » tant désiré, nos fonctionnaires — mettons à part ceux qui sont spécialement « protégés », une infime minorité — peuvent du moins tabler sur des revenus absolument fixes. Chaque emploi, abstraction faite de son titulaire, comporte un traitement rigoureux, qu'aucune circonstance ne saurait augmenter ni diminuer. Dans chaque branche de l'administration, nous voyons des « classes » formellement établies, hiérarchisées et soigneusement closes. Les portes qu'il faut ouvrir pour passer d'une classe à l'autre, pour monter en grade et pour gagner davantage, sont, en principe du moins, l'objet de règlements ou de coutumes péremptoires. On parle bien de népotisme, mais c'est là de la politique...

M. d'Avenel nous apprend que la moyenne des

exprimée en nombres-indices, l'augmentation des traitements de l'ensemble des fonctionnaires depuis 40 ans. Mais il est à remarquer que c'est surtout l'augmentation des appointements des ouvriers d'Etat proprement dits qui a déterminé cette progression :

1871	Paris	83	Départements	78
1901	—	94	—	93
1911	—	100	—	100

(1) *Les riches depuis 700 ans*, chez A. Colin, 1909.

615.000 traitements civils payés par l'Etat ressort à 1.500 francs environ. Un grand nombre de ces fonctionnaires ne sont autres, à vrai dire, que des ouvriers, et n'exécutent qu'une besogne purement manuelle. Mais, si l'on retranche du calcul les traitements qui correspondent à un travail de bras plutôt qu'à un travail de tête, et si l'on pose une moyenne plus élevée pour l'ensemble des « bureaucrates », on constate que la rémunération des fonctions officielles reste inférieure à celle des fonctions privées, et qu'elle est surtout, nous le répétons, moins élastique.

Ainsi, à Paris, si nous croyons M. d'Avenel, le plus grand magasin de nouveautés, partage, entre ses trois employés principaux, un traitement de 600.000 francs, égal à la moitié de celui que touche le Président de la République. Les douze commis supérieurs qui les assistent reçoivent autant que le Conseil des Ministres. Au dessous d'eux, et pour l'ensemble des grands bazars de la capitale, il existe au total plus de 250 traitements qui oscillent entre 25.000 et 20.000 francs — égaux à ceux des préfets de 2^e et de 3^e classe — encaissés par les chefs de comptoirs et assimilés. Et cela dans un seul genre d'activité commerciale. Si nous poussions plus loin nos investigations, nous aurions des surprises de même nature : le directeur d'une usine de charbon du Midi était payé 2.600 francs en 1754. Son successeur, dans la même exploitation, est payé aujourd'hui 30.000 francs. Il est juste d'observer que la meilleure rémunération des entreprises privées correspond à une plus grande part d'initiative et de responsabilité.

Employés et fonctionnaires, quels que soient leurs avantages particuliers, et sauf en ce qui concerne une élite grassement rémunérée, ont ressenti durement les effets de la vie chère. L'obligation où ils se trouvent de faire bonne figure, de veiller à la parfaite rectitude et parfois à l'élégance de leur toilette, de remplir certains devoirs de politesse, de « tenir un rang », de « paraître », leur impose de cruelles nécessités. Combien de jeunes officiers, d'institu-

teurs, d'expéditionnaires, se sont débattus, ces dernières années, dans les pires difficultés matérielles « J'ai une domestique, avouait dernièrement la femme d'un sous-lieutenant, parce qu'il me faut bien une domestique pour servir le thé quand je reçois la visite de la colonelle ; mais, ni mon mari ni moi ne mangeons de viande, et, sous prétexte de régime, nous ne buvons que de l'eau claire !... »

Ces sortes de détresses sont moins rares qu'on ne le suppose. Elles sévissent, à différents degrés, dans toutes les branches de l'administration. Le groupe bourguignon de l'Association générale des P. T. T. dans un meeting tenu à Mâcon, à la date du 12 août 1911, votait cet ordre du jour dont l'éloquente simplicité peut résumer toutes les considérations qui précèdent :

Les membres du groupe, réunis en assemblée générale à Mâcon, après avoir examiné la situation faite à la corporation, par suite du renchérissement du prix de la vie, constatant que ce renchérissement a atteint, depuis une dizaine d'années, une proportion de 20 % devant fatalement s'accroître sans cesse ; considérant que le traitement moyen des agents des P. T. T., dans la première partie de leur carrière, c'est-à-dire de vingt à quarante ans, n'a pas été augmenté depuis 1872 ; considérant enfin que certaines catégories de salariés du commerce, de l'industrie et de l'Etat, ont obtenu récemment des augmentations de salaires très appréciables, décident d'engager une campagne très énergique, afin d'obtenir des pouvoirs publics une augmentation immédiate de leurs traitements calculée sur l'augmentation du prix de l'existence.

2° RENTIERS. — Les petits rentiers, les oisifs, les retraités, ceux qui vivent d'un patrimoine prudemment conservé ou des fruits d'une épargne laborieuse, se trouvent-ils en meilleure posture que les employés ? Nous ne le supposons pas.

Il va sans dire que nous plaçons hors de discussion les possesseurs de grosses et même de moyennes fortunes, peu lésés par la crise. Parlons seulement de ces petites gens, détenteurs de bas de laine, et qui, loin de se risquer

pour augmenter leur capital, en d'aventureuses spéculations, tirent leurs revenus du 3 % national, des obligations de chemin de fer et des valeurs à lots les plus sûres. Les statistiques du Ministère des Finances nous apprennent que l'avoir global des Français, ayant à peu près doublé depuis 1872, se monte actuellement à 235 milliards de francs. Sans doute les citoyens dont nous parlons ici n'ont pas contribué *activement* à l'augmentation de ce trésor. Leur fortune, s'ils ne la capitalisent pas, reste stationnaire, c'est-à-dire que, le taux de l'intérêt baissant, (1) leurs revenus s'amoindrissent.

M. d'Avenel a calculé que, sur cent familles françaises, quatre seulement — ce qui représente environ 400.000 individus au total — jouissaient de 50 000 francs de capital, soit 2.000 francs de revenus.

Si l'on fait une moyenne du prix de la vie à Paris, dans les villes de province et à la campagne, ces 2.000 francs constituant, paraît-il, le *minimum* indispensable à l'existence d'un ménage de quatre personnes. Ceux-là seuls, par conséquent, qui disposent de 2.000 francs de rente peuvent se dispenser de travailler. Mais on comprend qu'avec l'augmentation du prix de chaque chose, il devienne difficile à nombre d'entre eux de vivre sans rien faire.

3^e CARRIÈRES LIBÉRALES. — Les « carrières libérales », celles que l'on considère à tort ou à raison comme les plus intellectuelles, occupent en France plus de 500.000 personnes. Loin d'accorder la prépondérance et de décerner tous les honneurs au travail manuel, qui recrute la majorité des citoyens, notre démocratie réserve ses sourires à la minorité pensante, écrivante ou parlante. Ce caprice fait l'or-

(1) Toutefois, depuis quelque temps, un léger mouvement de hausse se dessine.

gueil des « libérés » des soi-disant affranchis, les « esclaves » demeurant à l'usine, à l'atelier, au bureau.

Or, « les raisons qui font qu'on paie, observe M. d'Avenel (1), ne sont pas toujours les raisons pour lesquelles on estime. Ainsi, les professions libérales, qui ont profité de l'évolution des idées, n'ont pas toutes profité de l'évolution des prix ». En fait, c'est dans les carrières de l'esprit que nous relevons les inégalités les plus choquantes et que nous trouvons les situations les moins enviables.

Nous laisserons de côté les professions d'artistes et d'écrivains, les intellectuels proprement dits, dont le travail ne saurait relever d'aucun tarif et qui, pour des raisons faciles à deviner, échappent forcément à notre analyse. Un auteur dramatique, un peintre, un ténor, s'ils ont rencontré le succès, ne s'aperçoivent guère d'un renchérissement accidentel de l'existence. S'ils végètent, la vie chère ne fera qu'accentuer leur habituelle indigence.

Les professions libérales qui se prêtent le plus aisément à une analyse économique et sociale sont celles d'avocat et de médecin. Bien qu'il soit encore impossible de connaître leur situation exacte, essayons de nous demander quel peut être leur sort.

La Cour de Paris compte environ 1.200 *avocats* « inscrits » dont environ 600 qui plaident ou qui prétendent plaider. En fixant à 300 le nombre des avocats parisiens qui vivent réellement, de leur profession, nous sommes probablement au-dessus de l'humble vérité. Quoi qu'il soit fort difficile d'avancer à cet égard des chiffres précis, « on peut estimer, dit encore M. d'Avenel (2), qu'il n'y a pas plus de dix avocats gagnant régulièrement 100.000 francs par an. Une quinzaine se font de 50.000 à 100.000 ; une trentaine de 30.000 à 50.000 ; une soixantaine de 10.000 à 30.000.

(1) *Les riches depuis 700 ans*, loc. cit.,

(2) *Les riches depuis 700 ans*, loc. cit.

Et tous les autres ne dépassent pas 10.000 francs par an ». En province, sur 4.000 inscrits — mettons 2.000 plaidants ou consultants — « huit ou dix », en quelques grandes villes, arrivent à 60.000 francs ; une centaine peut-être gagnent de 10.000 à 20.000 ; et la masse de leurs confrères demeure bien loin de ces émoluments ». Encore que les évaluations de M. d'Avenel nous paraissent quelque peu pessimistes — on pardonnera à l'auteur de cette étude une illusion professionnelle — il est avéré que le gain de l'avocat notable reste inférieur à celui du médecin et de l'artiste « cotés ».

Si l'on songe, d'autre part, que l'extension de l'*assistance judiciaire* diminue le nombre des « causes payantes » et que les lois et les règlements interdisent à l'avocat d'assumer hors du Palais aucun emploi mercenaire, on se rendra compte que, « par le temps qui court », cette carrière n'est guère accessible aux jeunes gens sans fortune. Cependant un grand nombre s'y engagent, et ils ne tardent pas d'y rencontrer les plus cruelles déceptions. N'est-ce point pour seconder, le cas échéant, ces prolétaires du Barreau qu'au mois de mai 1909 se fondait à Paris, sous l'auspice de la Conférence des Bâtonniers, une « Mutuelle des Avocats » — la 2.522^e — ayant pour objet « d'accorder des pensions de retraite, des allocations d'invalidité, des indemnités de veuvage, et des secours en cas de besoin urgent » (1).

Croit-on que la présente crise de cherté, n'ait été capable de provoquer, au sein de cette significative « Mutuelle », les demandes de « secours urgents » prévus par les statuts ?



Les *médecins* vont nous offrir de semblables observations. Mêmes inégalités de situations dans la médecine qu'au barreau : en haut de l'échelle, une petite aristocratie de professeurs et de spécialistes illustres, n'ouvrant leur

(1) Circulaire datée du siège social, 29, avenue de Marigny, le 15 octobre 1910.

cabinet qu'à de richissimes clientèles, exigeant de fabuleux honoraires. En bas, un prolétariat de modestes et besogneux cliniciens qui se font entre eux une terrible concurrence.

Que n'a-t-on dit sur l'encombrement de la carrière médicale ? On sait que la France compte actuellement 20.000 médecins, 5 en moyenne par 10.000 habitants. Dans les grandes villes, cette proportion s'accroît jusqu'à 1 °/00. Paris se flatte de réunir à lui seul 3.000 docteurs, exactement le double de ce qu'il en possédait en 1846. Or, à cette époque le docteur Reveillé-Parisu gémissait déjà sur l'encombrement de la profession : « Il y aura bientôt plus de chats que de souris ! » s'écriait-il en manière de plaisanterie, et il demandait qu'on suspendît durant dix ans toute collation de diplômes : c'était au moins un « remède » radical.

En dépit de cette objurgation, les Facultés n'ont cessé de « fabriquer » des médecins. Aujourd'hui, le plus grand nombre d'entre eux végète lamentablement. Dans une revue spéciale (1), le docteur Noir donnait récemment les résultats d'une enquête sommaire, par lui menée dans toute la France, sur les conditions économiques de la vie du médecin. Cette enquête était bientôt reprise, commentée et corrigée par le docteur Trévoux, de Lyon, et nous ne saurions mieux résumer la question qu'en citant les principaux passages de cet article (2).

Si on totalise les chiffres, indiqués par le docteur Noir, comme fournis par son ou ses correspondants lyonnais, on arrive à trouver qu'une somme de 4.780 francs est suffisante pour faire vivre annuellement un médecin célibataire à Lyon.

Dans cette somme de 4.780 francs, le loyer compte pour 1.000 francs, les impôts pour 180 francs, une domestique pour 1.000 francs, les frais de déplacement pour 500 francs, l'entretien et l'alimentation pour 1.500 francs ; il reste une somme de 600 francs pour faire face aux cotisations, souscriptions, assu-

(1) *Le Concours Médical*, n° du 1^{er} et du 8 octobre, 1911.

(2) *Bulletin officiel des Médecins du Rhône*, n° du 1^{er} novembre 1911*

rances diverses, achat de livres et d'instruments, frais de correspondance, etc...

A première vue, on peut se rendre compte qu'un tel budget est trop faible pour permettre à un médecin de vivre à Lyon même.

Le docteur Trévoux rectifie ainsi (avec explications à l'appui), le budget d'un médecin lyonnais :

Loyer.	Fr.	1.200	»
Impositions		370	»
Domestique		1.200	»
Moyens de locomotion		500	»
Alimentation et entretien.		2.500	»
Budget accessoire.		600	»
Total.	Fr.	6.370	»

Et il poursuit :

A cette somme de 6.370 francs, représentant les frais du médecin lyonnais (célibataire et de goûts modestes), il y a lieu d'ajouter celle nécessitée par le paiement des intérêts et l'amortissement du capital qu'il a employé soit à ses études, soit à son installation, soit à attendre une clientèle suffisamment nombreuse et rémunératrice pour lui permettre de vivre. Ce capital est évalué par le docteur Noir à 32.000 francs : frais d'études, 21.000 francs, représentant sept années à 250 francs par mois ; — frais d'installation, 5.000 francs ; — pertes subies pendant les premières années, 6.000 francs.

On peut accepter les deux premières évaluations, celles se rapportant aux frais d'études et d'installation, bien que les frais d'études ne comprennent que les études à partir du baccalauréat. En revanche, il faut augmenter le chiffre des pertes subies pendant les premières années ; il est certainement trop faible pour une ville comme Lyon, et nous pouvons, sans exagération, l'élever jusqu'à 10.000 francs.

Si nous ajoutons l'amortissement, en 25 ans, d'un capital de 36.000 francs et l'intérêt à 4 % de ce capital, soit ensemble la somme de 2.800 francs, nous avons un budget total de 9.250 francs.

Donc, le médecin lyonnais qui ne gagne pas neuf mille deux cent cinquante francs est « au-dessous de ses affaires ».

On peut maintenant, conclut le docteur Trévoux, se demander s'il y a beaucoup de médecins, même à Lyon, qui arrivent à gagner

cette somme. Il est permis d'en douter, surtout si on se rapporte à cette statistique, publiée il y a quelques années, par le docteur Vigne, dans l'*Avenir médical*, de laquelle il résulte que, sur les 20.000 médecins français, il y en a 40 % qui ne gagneraient pas 5.000 francs par an, et seulement 20 % qui feraient plus de 10.000 francs de clientèle chaque année. En admettant, ce qui est vrai, que le médecin soit payé plus cher en ville qu'à la campagne, et que, par suite, la statistique du docteur Vigne doive être moins pessimiste pour le cas particulier d'une ville comme Lyon, il n'en paraît pas moins probable que près de la moitié des médecins lyonnais ne doivent pas arriver à gagner les 9.250 francs nécessaires à leur budget et doivent vivre sur leur capital.

C'est pour ces raisons que le Syndicat des Médecins du Rhône décidait, au début de l'année 1912, un relèvement général des tarifs, ne faisant en cela que suivre l'exemple déjà donné par le Syndicat de la Seine et dont nous avons parlé plus haut, en examinant les dépenses superflues et imprévues.

Nous avons cru devoir entrer dans ces détails et citer tous ces chiffres parce qu'ils nous ont semblé particulièrement révélateurs. Lyon, grande ville de province, peut-être prise, à maints égards, comme moyen terme entre Paris et les départements. Elle a de plus la réputation d'une ville où la vie est large, confortable, voire particulièrement savoureuse. Il faut pourtant que les médecins lyonnais se syndiquent et se liguent pour faire face aux nécessités offensives de l'existence. Ils se résignent à l'aveu de leur misère et s'excusent par avance d'un geste que le public, impitoyable, ne manquera de railler et de condamner. Encore des effets et des causes qui font échange de mauvais procédés : « la vie chère » du médecin contribue à la « vie chère » du malade et réciproquement. Les prix de la grippe, de la fièvre scarlatine et de la bronchite montent comme le prix du beurre. Et les médecins, quelque sacerdotale que soit leur mission, veulent pourtant avoir un peu de beurre sur leur pain !

Toujours est-il que les médecins ne sont pas payés par tous leurs clients. Qui, dans les milieux populaires, ne

s'arrange pour faire partie d'une société de secours mutuels, ou pour recevoir les soins gratuits d'une compagnie d'assurances, d'un dispensaire, d'une œuvre philanthropique ou charitable ?

Le petit bourgeois lui-même ne craint pas de s'enrôler dans le secours mutuel pour consulter sans bourse délier, pas plus qu'il ne rougit de demander l'assistance judiciaire au moment d'engager un procès.

Dans l'esprit populaire, les carrières libérales ne sont exercées que par des personnes « riches ». Le fait est qu'en général l'avocat et le médecin ne devraient guère compter sur les bénéfices de leurs professions pour faire face aux nécessités de la vie chère.

4° *Le cas des personnes morales.* — La vie chère n'atteint pas seulement les individus isolés. Elle se fait sentir dans beaucoup d'administrations ou d'associations, en rendant difficile l'équilibre de leurs budgets. Les établissements publics ou privés qui ont des bouches à nourrir voient leurs charges s'aggraver considérablement du fait du renchérissement des vivres.

En veut-on quelques exemples frappants ?

L'*Assistance publique de Paris* a une consommation à peu près constante, dont le coût annuel s'élevait à environ 50 millions en 1905.

Dans l'espace de quatre ans, la hausse des denrées a occasionné un supplément de dépenses de 2.500.000 francs. Soit à peu près 38 % sur la viande, 15 % sur le lait, 13 % sur le vin, 12 % sur les comestibles divers.

Un fonctionnaire de cette administration calculait récemment que, pour une hausse de 1 centime sur chaque produit, l'Assistance perdait 70.000 francs pour le lait, 26.000 francs pour le vin, 25.000 francs pour la viande. Elle dépense 50.000 francs de plus lorsque le blé augmente de 1 franc par quintal.

Et cependant l'Assistance publique achète le plus sou-

vent au producteur lui-même. Que serait-ce si elle devait passer par les intermédiaires ?

Dans le même ordre d'idées, l'administration des *Hospices civils de Lyon* n'a pu, pour la première fois cette année, équilibrer son budget, et cela en raison de la vie chère. Le tableau suivant fait bien ressortir le supplément de dépenses occasionné pour les principales denrées alimentaires, de 1910 à 1911 (et il est à noter que le personnel hospitalisé est resté exactement le même) :

Désignations	1910	1911
Nombre de lits, total.....	5.289	5.289
Nombre de journées d'hospitalisés....	1.636.084	1.636.090
Dépenses de pain..... Fr.	201.713	213.850
— vin	162.836	220.000
— viande	675.714	704.838
— comestibles	511.541	590.000
	1.551.804	1.728.688

Soit, au total, une augmentation de 176.884 francs en un an, rien que pour la nourriture.

La même question se pose, par exemple, dans les lycées. Comment équilibrer un budget lorsqu'on a des ressources fixes pour faire face à des dépenses croissantes ?

Et dans les *casernes* ? Là, il y a une distinction à faire. On sait que les recettes de l'« ordinaire » se composent de deux primes :

1° La prime de viande, correspondant au prix d'une ration de 320 grammes payée au fournisseur d'après le marché. Ici donc, avec le renchérissement, les dépenses sont plus fortes et la ration reste la même ;

2° La prime fixe d'alimentation : 0 fr. 225 par homme et par jour. Cette prime n'augmente pas avec la cherté de la vie : et la portion individuelle de nos troupiers diminuera en raison inverse de l'accroissement des prix. Ce phénomène a d'ailleurs été vivement ressenti depuis quelques mois dans nos casernes.

On voit ainsi quelles répercussions innombrables la vie chère exerce sur toute la vie de la nation.

Les esprits fermentent. — La nation s'inquiète

Les détresses individuelles ou collectives dont nous venons de parler ont eu des retentissements profonds. L'ensemble du pays s'est ému. Dans la nation tout entière, les mêmes symptômes d'angoisse et de découragement se sont manifestés ; les mêmes gestes de dépit, de colère et de révolte ont soulagé les rancunes. Les mois d'août et de septembre 1911 marquent les points culminants de cette crise qui, par la grâce de la C. G. T., nous conduisit au seuil d'une révolution. Ce seuil ne fut point encore franchi. Mais les causes subsistent : elles peuvent, demain, engendrer de plus puissants effets, transformer une crise économique en la plus redoutable des crises sociales que nous ayons jamais traversées.

Il y a donc un très grand intérêt à jeter un coup d'œil sur l'ensemble de ces événements. Nous ne prétendons pas en écrire ici l'histoire, mais en tracer seulement un tableau synoptique où seront mis en évidence, par le simple enchainement ou par la coïncidence des faits, les points nécessaires à notre étude. Si nous voulons savoir où peut nous mener la « Vie chère », il paraît indispensable que nous sachions où la vie chère, déjà, nous a conduits. L'actualité journalistique nous fournira les principaux éléments de cette enquête sur les événements d'hier. Elle nous procurera, le plus ingénument du monde, certains postes d'observations d'où nous découvrirons toute la campagne. Et ce panorama de l'information, nous reposant à la fois des discussions théoriques et des exposés statistiques, va nous présenter les plus édifiants spectacles.

C'est vers le 15 août qu'on commence à parler sérieusement de « manifestations de ménagères » et de « grèves de

consommateurs ». Depuis plusieurs mois, on souffre et on se plaint de l'exorbitante cherté des vivres. Les économistes versent des flots d'encre et les politiciens continuent à faire des promesses, cependant que l'Assistance publique, débordée de sollicitations également urgentes, voit son budget ordinaire s'augmenter de 995.000 francs.

« Je n'éprouve pas d'inquiétudes, déclare M. Mesureur, sur la possibilité d'assurer l'alimentation de nos malades, de nos pensionnaires, de notre personnel; tous nos efforts tendent à ce qu'ils souffrent le moins possible de la crise que nous traversons. Je n'en ai pas moins le douloureux regret de voir compromis, par un cas de force majeure, l'équilibre d'un budget dont j'ai la responsabilité. »

Mais la misère, jusqu'à cette date, reste paisible. Le Paris des faubourgs, le Paris de tous les enthousiasmes et de toutes les colères, se contente de quelques meetings sans ardeur et de quelques imprécations sans portée. Le signal de « l'action directe » lui viendra de la province et lui sera donné par des femmes. Les Maubeugaises, en effet, sont les premières à lever l'étendard, et leur mouvement inopiné, loin d'effrayer la capitale, ne suscite dans la presse « bourgeoise » que de souriants commentaires. Il s'agit, s'imagine-t-on, d'une grève en dentelles : ce sera d'excellente matière pour le cinématographe et pour les revues de fin d'année :

Enfin, voilà donc une grève originale et qui, à l'encontre des autres manifestations de ce genre, obtiendra l'approbation de la majorité des contribuables. Comment pourrait-il en être autrement, du reste, puisqu'en la circonstance, les grévistes sont les consommateurs et que ces derniers, nul ne l'ignore, sont innombrables !

Cette fois, c'est du Nord que nous vient la lumière, et si le Midi sait bouger, selon l'adage imprescriptible, le Nord est capable de ne pas demeurer inactif. Au reste, les ménagères de Maubeuge, de Souslebois, de Ferrières-la-Grande, et en général de toutes les localités avoisinant la cité frontière, se sont liguées, avec une unanimité touchante et rare chez la gent féminine, contre les marchands de beurre, d'œufs et de lait.

Cet ostracisme va s'étendre, paraît-il, aux bouchers et boulangers. A l'instar des syndicalistes les plus décidés, ces dames ont constitué un comité de protestation contre la cherté des vivres, sous la présidence d'une certaine dame Gallois. Les grévistes ont commencé, depuis le 16 août dernier, un mouvement de protestation qui ne laisse pas que d'être inquiétant. Leurs revendications portent principalement sur le prix des denrées précitées. C'est ainsi qu'elles offrent 75 centimes de la demi-livre de beurre, 2 francs du quarteron d'œufs et 20 centimes du litre de lait, alors que les producteurs vendent le beurre 1 franc, les œufs 3 fr. 75 et le lait 25 centimes.

La citoyenne Gallois possède une éloquence entraînante, et si l'on songe que l'esprit des ménagères de la classe ouvrière est très monté, on peut concevoir qu'elle n'a pas grand effort à faire pour entraîner ses conseurs dans la lutte, d'autant que la majorité des commerçants du bassin de Maubeuge sont d'accord avec les protestataires. Et c'est vraiment un spectacle peu banal que de voir ces théories féminines envahir les marchés, visiter les paniers, bousculer les vendeurs, et lorsque ces derniers protestent ou refusent de s'incliner devant les desiderata de leurs antagonistes, ce qui arrive le plus souvent, elles houspillent les marchands, renversent les paniers et composent de magistrales omelettes que le sol, aussi surchauffé qu'il soit, ne peut cuire à point... (1).

D'ailleurs, cela s'arrangera le mieux du monde, selon les règles de la galanterie française :

« Il faut bien le dire, la population tout entière paraît être de cœur avec les femmes de bonne volonté qui ont pris l'initiative de ce mouvement. On leur offre des fleurs, c'est bon signe !... » (2).

Et ces fleurs s'accompagnent de chansons. Le correspondant du *Temps* se divertit fort de « l'Internationale du Beurre », que glapissent les citoyennes de Maubeuge (3).

(1) *Excelsior* du 21 août.

(2) *Matin*, du 21 août.

(3)

Debout, chaque mère de famille !
Debout, et soyons tous unis :
Marchons, pour braver la misère
Que les fermiers viennent mettre dans le pays
Si un jour nous avons la victoire,
Nous montrerons à nos maris chéris

La « vie chère », si fertile en répercussions de toutes sortes, n'aura pas exercé grande influence sur la poésie française. Elle aura du moins procuré d'assez plaisants spectacles aux envoyés spéciaux de la presse parisienne.

Mais les choses ne vont pas tarder à se gâter : les « accortes matrones » et les « descendantes de Madame Angot », que raillent agréablement ces messieurs du fil spécial, vont se souvenir qu'elles ont dans leurs veines du sang de trico-teuses. Les ménagères se transforment en mégères (1).

Que toutes les femmes ont défendu
Pour la vie de leurs pauvres petits.
En avant, camarades,
Les amis, tous debout !
Sans peur ni tapage (*bis*)
Nous voulons l'beurre à quinze sous (*bis*)

Quelques jours plus tard, à Montluçon, les manifestantes poursuivant de leur réprobation un expéditeur de volailles en gros, entonneront cet autre refrain :

Laniray, si tu continues,
De tous tes poulets, il ne t'en restera guère ;
Laniray, si tu continues,
De tous tes poulets, il ne t'en restera plus.
Poussons, poussons Laniray à la baïonnette !
Poussons Laniray au bout du canon.

(1) Les manifestantes qui avaient opéré mardi au marché d'Hautmont se sont toutes retrouvées hier au marché de Maubeuge. Deux d'entre elles ayant été arrêtées, elles furent les chercher en cortège, puis parcoururent les étalages en chantant sur l'air de l'*Internationale* un refrain imprévu dont les deux derniers vers sont les suivants :

Les œufs à deux francs pour tous
Et le beurre à quinze sous.

Rencontrant le sous-préfet d'Avesnes au coin d'une rue, les manifestantes voulurent lui demander un don en argent, mais celui-ci s'en tira en leur conseillant d'aller acheter des troncs-tirelire d'abord (1*).

Les ménagères de *Nuits-Saint-Georges* se proposent d'organiser, lors du prochain marché, une manifestation contre les servantes des maisons bourgeoises, « qui payent sans compter avec l'argent de leurs patrons » et sont responsables de la hausse des prix (2*).

A *Valenciennes*, les marchands virent leurs étalages entourés sur la place du marché par deux ou trois cents femmes criant : « Le beurre

(1*) *Journal des Débats*, du 25 août.

(2*) *Temps*, du 25 août.

Ces excellentes femmes semblent avoir à cœur de montrer de quels exploits elles sont capables, sans le concours actifs de leurs époux. En certaines régions, dès que le mouvement s'étend, elles iront jusqu'à déclarer, comme à Quimperlé, que les hommes « sont sévèrement exclus de leurs meetings ».

à 30 sous!». Ils ont dû céder leur denrée à ce prix pour éviter le pillage. Certains avaient déposé des paniers et des caisses de beurre dans des estaminets et des auberges. Les manifestantes sont allées assiéger ces établissements au chant de l'*Internationale*. Elles ont forcé les marchands à leur vendre leurs provisions de beurre à 1 fr. 50 le demi-kilo (1^{*)}).

A *Hénin-Liétard* (Pas-de-Calais), les ménagères, arrivées par petits paquets, formèrent bientôt un groupe compact qui entra en pour-parlers avec les marchands de beurre. Dès qu'elles apprirent qu'on vendait le beurre à 2 fr. 25, 2 fr. 40 et 2 fr. 50, les œufs aux prix de 3 fr. 25 et 3 fr. 50, les manifestantes se ruèrent sur les paniers et en jetèrent le contenu par terre. C'est au milieu d'une gigantesque omelette que le marché prit fin avec la fuite éperdue des marchands (2^{*)}).

A *Denain*, deux ou trois cents femmes ont parcouru la ville et sont allées chez les bouchers. Elles ont sommé ceux-ci d'afficher le prix de la viande. Dans certains quartiers, des incidents se sont produits entre ménagères et porteurs de lait : des pots ont été renversés. La gendarmerie et la police locale font des patrouilles permanentes (2^{*)}).

A *Rouvroy-Nouméa*, près de Belly-Montigny, les ménagères accostèrent les voitures des fournisseurs en victuailles. Elles demandèrent les prix et « sabotèrent » les marchandises de ceux qui, à leur gré, voulaient vendre trop cher. La viande de quatre bouchers fut jetée à terre, trois laitiers virent le contenu de leurs bidons culbuté ; des légumes, pris à divers moments, sur huit voitures « balladeuses », furent lancés dans toutes les directions.

Il y a, à l'heure actuelle, quatre arrondissements entiers où chaque tenue de marché est l'occasion de scènes de désordre (2^{*)}).

Les ménagères de *Ferrière* constituèrent un comité de résistance et décidèrent la grève des acheteurs et le sabotage des marchés. Des groupes de femmes arrêtaient les voitures de cultivateurs, piétinèrent les marchandises et organisèrent un cortège avec drapeaux rouges et pancartes, au son des tambours. La gendarmerie fut appelée. Des réunions eurent lieu, au cours desquelles le boycottage fut décidé. Les femmes perquisitionnèrent dans les hôtels soupçonnés d'avoir acheté les denrées prohibées. Le maire intervint, mais vainement (3^{*)}).

(1^{*)} *Journal des Débats*, du 28 août.

(2^{*)} *Journal des Débats*, du 30 août.

(3^{*)} *Temps*, du 30 août.

Elles se moquent de la politique : l'*Internationale* n'est pour elles qu'un moyen de faire du bruit ; elles chanteraient aussi bien n'importe quoi. A Brest, revenant de piller le marché, elles entonnent la *Marseillaise*. Elles exercent leurs violences au petit bonheur, au hasard de l'inspiration, sous l'effet de déductions extrêmement sommaires. Elles sabotent indistinctement le lait, la viande, les œufs, la volaille, et souvent pour rien, pour le plaisir, aveuglées par une véritable rage de destruction et de vengeance. Elles s'attaquent à tout le monde et prennent d'extravagantes résolutions. Telles les Hâvraises, qui promènent dans les rues des pancartes avec ces inscriptions : « A chacun selon ses forces !... Unissons-nous !... Nous ne ferons plus d'enfants !... » (1)

Lasses de crier et de casser les œufs, elles tourneront bientôt leur fureur contre les personnes.

Dès le 1^{er} septembre, d'ailleurs, le mouvement change de caractère. Il augmente son personnel, s'étend en surface et précise sa gravité. C'est une traînée de poudre qui, partie du Nord, de l'Aisne et du Pas-de-Calais, va gagner toute

(1) Ce fait divers, cueilli parmi tant d'autres, nous semble particulièrement édifiant.

A Aunay-sous-Lens, des femmes avaient projeté d'aller manifester. Les *réfractaires* furent taxées d'une amende de 5 francs. M^{me} Fauquenberge, dont le mari était à Lens, refusa de faire droit à ces exigences arbitraires. Les manifestantes se ruèrent à l'assaut de sa maison, arrachèrent la clôture, pénétrèrent dans la cour et brisèrent les vitres. Le fils de M^{me} Fauquenberge accourut, une hache à la main, et blessa une des assaillantes. Les gendarmes arrivèrent et dispersèrent la foule (1*).

On notera l'amende dont sont taxées les réfractaires : c'est la *grève obligatoire*.

Mais voici mieux encore :

A Bruay, un fait odieux s'est passé hier dans la matinée. Les ménagères de cette commune avaient projeté, vendredi soir, de se rendre en bande à Valenciennes. L'une d'elles avait émis l'idée, acceptée d'enthousiasme, d'emmener de force les bourgeois du village. En effet, dès cinq heures du matin, les manifestantes se présentaient devant les demeures des gros cultivateurs, des fabricants

(1*) *Journal des Débats*, du 5 septembre.

une partie de la province : dans la Côte-d'Or on organise la grève du lait, ainsi qu'en Saône-et-Loire; les ménagères de Montceau-les-Mines fixent souverainement le prix du beurre; celles du Creusot lapident les marchands à coups de pommes de terre; celles de Montluçon conduisent leurs maris au pillage du marché. L'Oise, les Ardennes, la Nièvre, le Calvados, la Loire, le Gard, le Morbihan, la Meurthe-et-Moselle voient se dérouler des incidents identiques. Aux quatre coins du territoire, et surtout dans les centres industriels, s'allume le brandon de la discorde. La Corse à son tour s'agite : Ajaccio et Bonifacio, accablés par un été torride, protestent violemment contre la hausse de la glace, qu'on vend jusqu'à 5 francs le kilo et dont la pénurie cause la mort de plusieurs malades.

*
* *

Alors les femmes ne sont plus seules à faire du bruit. Les hommes s'en mêlent, et donnent à ces désordres un caractère qui n'est plus vaudevillesque, mais nettement révolutionnaire. Lille, Avesnes, Charleville, Roubaix, Saint-Quentin, Dunkerque, Douai, Cambrai, Creil sont le théâtre d'événements

de sucre, des négociants, et la menace à la bouche, obligeaient les dames à se lever pour les suivre. Dans une maison bourgeoise, des Parisiennes étaient arrivées de la veille. Quelle aubaine!

Au chant de l'*Internationale*, toute la bande vient chercher ces « belles madames ». La porte de l'immeuble ne s'ouvre pas : on l'enfoncé; on oblige les pauvres femmes, plus mortes que vives, à s'habiller tant bien que mal et à se mettre en route au premier rang de la manifestation. Toutes les bourgeoises réquisitionnées avaient été groupées sous la surveillance de solides gaillards, qui les remettaient dans le rang avec des grossièretés à la moindre tentative d'évasion. Cette marche douloureuse de huit kilomètres dura trois heures.

Les gendarmes et les chasseurs à cheval qui escortaient cette bande de furies n'ont pas un seul instant tenté de délivrer les infortunées victimes.

A l'arrivée aux portes de Valenciennes, un commissaire de police fit arrêter la colonne par les sommations légales. La foule s'enfuit, et les malheureuses Parisiennes purent alors se réfugier à Valenciennes et reprendre le train pour Paris (1*).

(1*) *Le Temps*, du 8 septembre.

nements qui font présager aux moins timorés l'approche du « Grand Soir ». On saccage et on incendie les boutiques, on élève des barricades dans les rues, on tend des fils de fer et on arrache les plaques d'égoûts pour gêner les évolutions de la cavalerie. Le drapeau rouge est arboré dans tous les cortèges de manifestants. Ils vocifèrent la *Carmanole*. Ils insultent la troupe, envahissent les casernes, criblent les gendarmes et les soldats de projectiles; ils malmenent les commissaires de police, narguent les représentants des pouvoirs publics.

— C'est la Révolution, proclament-ils ! C'est nous qui sommes les maîtres !...

En dépit des appels au calme, des interventions municipales ou parlementaires, cette nouvelle jacquerie se propage et prend d'angoissantes proportions. Certains récits de journaux sentent la guerre civile. Rappelons-nous l'émeute de Creil (1).

L'exaspération contre l'armée, contre le Gouvernement, contre la Patrie même, va croissant :

(1) A 6 h. 30 du matin, un millier de manifestants qui s'étaient réunis au faubourg de Montataire, pénétrèrent en ville au chant de *l'Internationale*. La colonne se heurta à une compagnie du 54^e de ligne, arrivée le matin de Saint-Quentin. Un grand silence s'établit. Puis l'appel aigu d'un clairon retentit. C'était la première sommation. Personne ne bougea. Deux fois encore l'avertissement se renouvela, puis un ordre : « En avant ! » Les fantassins se précipitèrent, la baïonnette au fourreau, mais les crosses levées, car les pierres pleuvaient sur les soldats. La charge passa, laissant derrière elle des visages ensanglantés.

Les manifestants se reformèrent devant la gare, face aux troupes, aux cris : « Assassins ! Bandits ! » Les moellons tombent drus sur les soldats. Les chasseurs à cheval donnent... Trois détonations éclatent, faisant cabrer les chevaux qui désarçonnent cinq cavaliers.....

Les cavaliers mettent le sabre à la main et chargent. Les manifestants se sauvent, non sans que quelques-uns soient contusionnés.

Cependant, à peine les soldats sont-ils partis, que les groupes se reforment. La foule se précipite vers les hangars d'un marchand de ferraille et son effort collectif parvient à soulever, à transporter d'énormes chaudières, des cuves de métal d'un poids considérable. Elles constitueront la nouvelle barricade, précédée de fils de fer, de poutres et de moellons amoncelés. Sur la voie du chemin de fer, une

A Mézières, les révolutionnaires tentent de débaucher les ouvriers d'une usine. Repoussés par la troupe, ils criblent de projectiles cavaliers et chevaux et insultent les officiers aux cris de : « A bas la France ! Vive l'Allemagne ! »

A Lille, un ouvrier ajusteur interpelle grossièrement un capitaine et lui crie : « Si les Allemands étaient ici, tu ne serais pas si fier !... » On se croirait reporté aux troubles suscités par la délimitation de la Champagne, alors que des manifestants égarés ne craignaient pas d'arborer le drapeau prussien.

A Charleville, ce sont les soldats qui, gagnés à la cause des émeutiers, font la sourde oreille aux injonctions de leurs chefs (2).

« L'action publique n'est plus exercée », constate le *Temps*. Les parquets attendent des ordres. On renonce à poursuivre les saboteurs de denrées. Et l'affolement règne parmi les populations du Nord.

petite baraque en bois brûle : on les attend maintenant les soldats !... Ils viennent...

A trois heures, l'infanterie débouche, suivie de la gendarmerie et des chasseurs. Debouts sur la barricade, les ouvriers avec leurs femmes chantent l'*Internationale*. Des voix vocifèrent : « A la frontière ! Vous seriez mieux à la frontière ! »...

Cependant, sur un commandement, l'infanterie prend le pas gymnastique, et, véritable assaut, escalade la barricade, dont les occupants s'enfuient (1*).

(2) Le cortège se heurta presque aussitôt à un détachement du 91^e de ligne qui gardait le passage à niveau. L'officier qui commandait le détachement fit mettre *baïonnette au canon*, et après les sommations légales, ordonna la charge. Celle-ci eut lieu, mais sans enthousiasme ; les soldats arrachaient eux-mêmes leurs baïonnettes et les remettaient au fourreau pour éviter de blesser les manifestants. La foule franchit sans peine cet obstacle sympathique et se reforma un peu plus loin en colonne. Il est bon de faire remarquer que, seuls les soldats de l'active, ont été employés au service d'ordre ; les réservistes ont refusé de marcher, aussi les a-t-on laissés tranquilles.

Arrivés à hauteur du Pont-de-l'Arche, les manifestants se sont encore une fois heurtés à un barrage militaire. Il fut débordé avec autant de facilité que le premier (2*)

(1*) *Journal des Débats*, du 15 septembre.

(2*) *Bataille Syndicaliste*, du 12 septembre.

Cependant, l'émeute avait gagné Paris et sa banlieue. Saint-Denis, Clichy, Nanterre, Puteaux, Romilly, Billancourt manifestent. La Société coopérative « La Bellevilloise » est le siège d'importants conciliabules. Plusieurs marchés menacés de sabotage font appel à la protection de la police. De nombreuses arrestations sont opérées.

Lésés dans leurs intérêts, les producteurs et les commerçants, d'autre part, usent de représailles. A Dunkerque, à Reims, à Valenciennes, à Billy-Montigny, à Liévin, les bouchers et les charcutiers font grève. C'est la contrepartie : après les grèves de consommateurs, les grèves de fournisseurs, « lock-out » d'un nouveau genre.

Les laitiers d'Alençon, eux, élèvent leurs tarifs au lieu de les abaisser. Les marchés de Lorient, et ceux de Montcaul-Mines, sont déserts. Dans diverses communes, les maires doivent ravitailler la population et distribuer des vivres. On a faim. Autour de Valenciennes les fermes sont prises d'assaut et razzées. Chacun prend sa vie où il la trouve. On fait main basse sur toutes les denrées. C'est le « chambardement » général, le déchaînement des appétits. La bête humaine se révèle et veut satisfaire ses besoins les plus pressants.

L'exploitation par la C. G. T. des ventres affamés. —

Faut-il, comme l'ont fait certains auteurs, hantés par les théories de Taine, parler ici d'*anarchie spontanée* ? Nous ne le croyons pas. Sans doute les circonstances se prêtaient admirablement à de tels désordres. Le terrain social et politique, travaillé par les événements, portait les semences de la révolte. Et l'on parlait de la guerre comme d'une chose probable, sinon inévitable. Les esprits étaient inquiets, fiévreux. Il suffisait de quelques étincelles habilement jetées pour déterminer les plus bruyantes, les plus néfastes explosions.

Ces étincelles furent l'œuvre de la « Confédération générale du Travail ». Une organisation si nettement révolutionnaire ne pouvait laisser échapper semblable occasion.

d'affirmer sa méthode. Nous allons voir comment elle s'y prit.

Déjà, le 19 août 1910, les marchands de vins et restaurateurs parisiens, émus par l'augmentation du prix des denrées alimentaires, s'étaient réunis en un grand meeting au Cirque de Paris, et, se déclarant « soucieux de sauvegarder les intérêts généraux et de maintenir la qualité des marchandises jusqu'ici servies à la clientèle », déclaraient l'élévation immédiate des prix, ainsi que la suppression de la « demi-portion ».

Ce renchérissement des prix du restaurant — survenant après celui du pain, celui du sucre et celui de la viande — fit accepter l'idée d'une campagne contre la cherté de la vie par l'unanimité des délégués au Comité général de l'Union des Syndicats. Et, dans une nouvelle réunion, ces délégués autorisaient les deux secrétaires à adresser aux organisations adhérentes une circulaire ainsi conçue :

Camarades,

Après avoir examiné la situation créée à la classe ouvrière par le renchérissement des denrées de première nécessité, le Comité général de l'Union des syndicats de la Seine a décidé :

1^o De protester par une agitation énergique contre la hausse autant insolite que scandaleuse du prix des vivres ;

2^o De saisir le Bureau confédéral dans le plus bref délai possible afin d'organiser un mouvement national de protestation par les moyens qui paraîtront les plus appropriés.

En présence des agissements criminels des trusteurs de l'alimentation, assurés de la complicité du Gouvernement qui reste indifférent devant ces faits, la classe ouvrière doit faire tous ses efforts pour réagir.

Et, dès le 22 août 1910, l'Union des Syndicats faisait plaquer sur les murs de Paris la première des affiches annoncées dans sa circulaire. Elle était intitulée « Les Affameurs » et invitait tous les travailleurs à venir aux meetings organisés à Paris et en banlieue pour protester contre

« les forbans de la spéculation et les gros commerçants de l'alimentation ».

Quelques jours plus tard, le Comité confédéral, réuni rue Grange-aux-Belles, délibérait sur l'opportunité d'une campagne. La séance fut laborieuse et mouvementée, raconte M. Charles Dulot (1).

Les uns disaient : « Il faut marcher ! Cette question du renchérissement des denrées et des loyers préoccupe et alarme tous les ménages ouvriers. Et nous pourrons, à la faveur d'une campagne contre ce renchérissement, faire à la C. G. T. une popularité qu'elle ne saurait acquérir en aucun cas par des déclarations purement théoriques sur la lutte de classes et sur la valeur transcendante de l'action directe. Les forces confédérales bénéficieront tout naturellement de l'inertie dont les pouvoirs auront fait preuve en face de la crise économique. » Mais il y avait aussi quelques adversaires du projet de campagne. Ils estimaient que la C. G. T. « allait sortir de son terrain ordinaire de lutte — la lutte des classes, la lutte entre patrons et ouvriers, — en se jetant dans le conflit des producteurs et des consommateurs ». A ceux-là on répliqua, non sans véhémence, « qu'ils se laissaient abuser par des mots ; que leur habitude d'entendre qualifier les ouvriers de « producteurs » les empêchait de comprendre l'intérêt qu'une semblable manifestation pouvait avoir pour les ouvriers qui ne sont jamais que des consommateurs ». Et la grande majorité se prononça pour le principe de la campagne.

Mais cette majorité elle-même était partagée en deux courants.

Tandis que quelques délégués prétendaient faire porter tout le poids des responsabilités du renchérissement sur les petits commerçants — boulangers, épiciers, bouchers, « tous grands adversaires, disaient-ils, des travailleurs », — d'autres affirmaient qu'il fallait remonter plus haut et que c'étaient les grands « spéculateurs et agioteurs de la Bourse du commerce qu'il fallait démasquer ».

...Et puis, c'est le Gouvernement qu'il faut rendre responsable de son inertie devant les agissements des spéculateurs. Cette inertie a d'ailleurs des causes qu'il faudrait dévoiler : un grand nombre de parlementaires sont ou ont été, les uns en qualité d'avocat-conseil, les autres en qualité d'administrateur de société, dans la dépendance immédiate des trusts, des cartels.

(1) *Temps*, du 2 septembre.

Ces observations, mais surtout la dernière, qui laissait entrevoir la possibilité de faire, à la faveur de la « vie chère », de l' « anti-parlementarisme », influencèrent si bien le Comité qu'au lieu de se rallier à une campagne contre le commerçant, contre le marchand, semblable à celle qu'avaient commencée diverses organisations parisiennes, comme le Syndicat des boulangers de la Seine, par exemple, qui à propos du renchérissement faisait de l'agitation contre les patrons boulangers exclusivement, il décida de diriger l'action entreprise « contre la spéculation financière, contre l'agiotage, contre l'inertie gouvernementale ».

Ainsi le plan est très net : derrière les formules et les dissertations de circonstances, on distingue cette idée « d'exploiter » la vie chère en faveur de la Révolution. Et tout de suite on se met à la besogne. Les bourses du Travail sont avisées, les grandes fédérations ouvrières reçoivent le mot d'ordre, et la C. G. T. dispose ses batteries, quand, brusquement, éclate la grève des cheminots.

Du coup le plan de campagne contre la vie chère est complètement bouleversé. Pendant des semaines et pendant des mois, les militants ne vont plus dans les réunions que pour fulminer, avec une fureur jamais apaisée, contre la « violation du droit de grève », contre la « trahison des politiciens ». Ils ne trouvent plus le temps de parler du renchérissement des vivres.

Il faut attendre l'année suivante pour que les résolutions de la C. G. T. soient suivies d'effets. Mais les manifestations ménagères du Nord, à leur début, déconcertent un peu les « militants ». Cela ne va pas comme ils l'entendent. Qu'importe, en effet, au directoire de la rue Grange-aux-Belles, que les consommateurs s'organisent et tentent de fléchir producteurs et commerçants ? Il ne s'agit point de s'entendre, mais, au contraire de se battre. Les ventres affamés doivent avant tout servir la cause de la révolution :

« La plupart des femmes si vaillantes, qui ont levé l'étendard de la révolte, et qui le suivent en chantant des refrains révolutionnaires à travers les rues des cités industrielles du Nord, ignorent peut-être la C. G. T. »

Cette constatation est amèrement exprimée par le citoyen Yvetot dans la *Voix du Peuple*, organe officiel du syndicalisme révolutionnaire.

Mais la C. G. T. ne tarde pas à manifester son action, et la voici qui lance des manifestes, qui distribue des conseils, qui foment des troubles. Des *missi dominici* parcourent la province et répandent la bonne parole. Les citoyens Yvetot, David, Mark, délégués officiels, se multiplient, tandis que le compagnon Broutchoux, anarchiste avéré, seconde leurs efforts. Sur certains points, ces efforts triomphent. La cherté des vivres est un prétexte à la révolte à main armée. Il n'est plus question de grèves de consommateurs, mais de grève générale. Innombrables sont les incidents, les troubles fomentés, les menaces révolutionnaires qui apparaissent comme d'inquiétants symptômes de guerre civile.

Et ainsi *l'anarchie spontanée* est reprise, canalisée, dirigée par les meneurs syndicalistes vers le but qu'ils se proposent. Les « forçats de la faim » ne dissimulent plus la réalité de leurs desseins. Ils livrent bataille à la société, ils montent à l'assaut de la citadelle bourgeoise et croient déjà planter leur étendard sur ses ruines amoncelées.

Cependant, le projet échoue presque au moment où, dans la pensée des syndicalistes, il devait aboutir. La C. G. T., sans doute, avait trop présumé de ses forces et de son influence. Il lui manqua l'audace de la dernière heure. Il manqua surtout des chefs et des troupes à cet organisme sans mandat qui prétend représenter la « classe ouvrière ».

Une fois l'effervescence révolutionnaire calmée, certains se tournèrent vers l'Etat et demandèrent à cette souveraine et laïque Providence, d'atténuer les effets de la crise. N'était-ce pas une nouvelle illusion ?

L'examen des remèdes possibles va justement nous fournir l'occasion de rechercher quelle peut être l'action de l'Etat en présence de la vie chère.

QUATRIÈME PARTIE

Y A-T-IL DES REMÈDES A LA VIE CHÈRE ?

L'étude des remèdes proposés pour combattre la vie chère va nous fournir l'occasion de constater qu'il n'existe pas de panacée. Tout au plus certaines causes de cherté pourraient-elles être atténuées par la volonté des hommes et par une meilleure compréhension de leurs intérêts.

Mais les premières mesures qu'on a sollicitées des pouvoirs publics étaient tout au plus des expédients.

Que l'Etat ait à s'inquiéter de la vie chère, c'est une chose que nul en France — même parmi les plus irréductibles adversaires de toute intervention — ne songe à nier.

L'Etat doit bien chercher à équilibrer, dans la balance des nécessités sociales, les droits et les devoirs de chacun ; il doit faciliter le fonctionnement de la vie économique. Son rôle, même réduit à celui d'un gendarme, le pousse dans la mêlée des intérêts pour essayer d'atténuer les conflits les plus aigus. Mais le plus souvent, quand l'Etat entreprend cette besogne ingrate, il trouve le moyen de mécontenter tout le monde.

Telle est encore son attitude en présence de la vie chère. Sollicité dans tous les sens, tiré à hue et à dia par les partisans des mesures les plus opposées, l'Etat, par l'organe du

gouvernement, forma plusieurs projets sans suite et se retrancha finalement derrière la borne de son incompetence. L'Etat n'avait rien prévu, il n'avait rien pu empêcher; bien plus, la législation avait souvent eu pour effet d'aggraver le mal. Comment voudriez-vous, dans ces conditions, que l'Etat fût capable d'arranger ou d'ordonner? D'où lui viendrait cette subite vertu?

Aussi bien, producteurs et consommateurs, protectionnistes et libre-échangistes, interventionnistes et libéraux continuèrent à se prendre aux cheveux et à se charger réciproquement des pires opprobres. Les uns et les autres ne s'entendaient que sur un point, à savoir que « l'Etat devait faire quelque chose », ne serait-ce qu'en défaisant ce qu'il avait fait auparavant. Entre le régime politique et économique d'une part, et, d'autre part, la cherté de la vie, il y a des rapports de cause à effet, mis en évidence par les uns, contesté par les autres. Mais au-dessus de toute discussion théorique, en dehors de toute école, l'Etat a une mission à remplir en vue de faciliter la vie économique. Sa tâche consistera notamment à favoriser les échanges.

Nous examinerons le rôle positif et le rôle négatif de l'Etat en présence de la vie chère, après avoir étudié au préalable deux projets que nous considérerons l'un et l'autre comme des expédients.

LA TAXATION DES DENRÉES

Nous ne mentionnerons que pour mémoire le système de la taxe, proposé par quelques socialistes, et qui donnerait aux maires l'autorisation de fixer le prix maximum des denrées.

Les partisans de cette mesure s'appuient sur l'article 30 de la loi de 1791, donnant *provisoirement* aux municipalités le droit de taxer le pain et la viande. Cette disposition est toujours en vigueur, et il se trouve des gens pour parler de l'étendre au lait, au beurre, aux légumes.

Ceci nous remet en mémoire la célèbre ordonnance de 1351, rendue après la peste qui décima la France, et fixant « avec interdiction d'exiger davantage, les prix de vente du pain, du vin, du poisson, des souliers, etc. »

Sans remonter aussi haut, nous trouvons, dans le même ordre d'idées, les décrets de 1793 établissant un taux maximum.

Les 3 et 4 mai 1793, la Convention rendit un décret obligeant les cultivateurs et marchands de grains à déclarer la quantité de blés qu'ils possédaient, à faire battre ceux qui étaient en gerbe; à les porter dans certains marchés où, à l'exclusion de tout autre endroit, ils seraient vendus à un prix fixé par chaque municipalité et basé sur les cours antérieurs. Ce décret comportait des visites domiciliaires avec de lourdes amendes pour ceux qui dissimuleraient les grains en leur possession. Il ordonnait aux municipalités d'envoyer le tableau de toutes les déclarations au ministre de l'Intérieur, qui établirait la statistique générale des subsistances de la France.

Cette mesure n'a réussi qu'à aggraver la disette de 1793. Son échec a été si complet que la Convention elle-même en a fait l'aveu en termes explicites. Après dix-huit mois d'expédients de plus en plus tyranniques, elle a confessé sa faute dans un rapport du 25 décembre 1794, que M. Jules Roche citait avec beaucoup d'à-propos. « Si l'on n'avait pas chargé le commerce d'entraves, conclut ce rapport, si on l'avait abandonné à lui-même, si les plus innocentes spéculations n'étaient pas devenues des crimes aux yeux de l'ignorance, l'activité des négociants aurait approvisionné la France, malgré les désastres de la guerre, comme ils l'ont fait plus d'une fois... » Voilà un *med culpa* à retenir et à méditer, si l'on ne veut pas avoir à le répéter.

Mais presque tout le monde, aujourd'hui, s'accorde à considérer comme une utopie le système de la taxation, qui est en opposition avec les lois économiques les plus élémentaires.

Aussi ne nous arrêterons-nous pas davantage à ce procédé qui supporte à peine l'examen. En revanche, nous allons nous étendre assez longuement sur le projet de coopératives municipales, puisqu'aussi bien ce projet fut le grand cheval de bataille lancé par le gouvernement contre la vie chère.

LES COOPÉRATIVES MUNICIPALES

Un projet présenté par M. Caillaux, alors président du Conseil, et pris en considération par la Chambre le 7 novembre, autorisait la création de *boucheries et de boulangeries dites municipales* parce qu'elles pouvaient être subventionnées par les communes, ou même créées par elles à condition d'être exploitées en régie intéressée. Pressé par les plaintes, les protestations et un commencement de révolte des consommateurs, le gouvernement croyait ainsi avoir trouvé un remède efficace à la crise de cherté. Ces « coopératives municipales » pourraient vendre au-dessous des prix de détail et contraindre ainsi les commerçants à abaisser leurs prix lorsqu'ils seraient excessifs.

A vrai dire, le projet n'a pas trouvé un accueil bien sympathique. Ce fut une levée de boucliers presque générale, même chez certains adeptes du socialisme d'Etat et du municipalisme.

Que faut-il penser de ces coopératives municipales ? Quels sont les griefs que l'on a formulés contre elles ? C'est ce que nous allons essayer de dire, après avoir esquissé les grandes lignes du projet.

Nous remarquerons en passant que ce ne sont pas des coopératives au vrai sens du mot. Qui dit coopérative, dit entreprise libre. Or, il s'agit ici d'entreprises administratives.

1. L'Economie du Projet Caillaux. — Voici les grandes lignes du projet :

a) Autorisation donnée aux communes de contribuer, par des *avances*, à la création de coopératives destinées à débiter du pain et de la viande;

b) Droit de participer *directement* à des entreprises de boucherie et de boulangerie exploitées en régie intéressée;

c) Dispositions concernant les impôts à payer par ces coopératives, l'intérêt qu'elles auront à donner aux communes, leur nombre, leurs statuts.

Le Gouvernement propose au Parlement « d'entrer dans une voie nouvelle, déjà adoptée par plusieurs pays étrangers ». Il s'autorise des tentatives faites en Angleterre et en Sicile.

« Ces mesures, à en croire le rapporteur, prises dans l'intérêt du consommateur, respectent pleinement la liberté commerciale, puisque les établissements en question ne jouiront d'aucune exonération fiscale ni d'aucun privilège qui soit de nature à fausser le jeu de la concurrence. » On voit les précautions prises par le rapporteur pour éviter des réclamations qu'il semble pressentir. Tout en défendant les intérêts du consommateur (contre qui?), le législateur prétend assurer la liberté du commerce.

Suivent les détails de réglementation. Le nombre de ces sortes de coopératives sera limité : il n'y en aura qu'une par 5.000 habitants. Toutefois, pour ne pas mettre les petites communes en état d'infériorité, la loi autorise la formation de syndicats intercommunaux groupant 5.000 paysans.

Le projet signale six conditions à remplir. Nous les résumons :

1° « En aucun cas, la *somme prêtée* par la commune ne pourra dépasser la *moitié* des dépenses de premier établissement et du fonds de roulement. » L'autre moitié sera fournie par les coopérateurs ou par le régisseur, de manière à les intéresser aux résultats de l'entreprise;

2° *Un intérêt* à 4 % devra être payé par les coopératives. Les municipalités seront garanties par un nantissement sur le fonds de commerce. Au surplus, le remboursement des avances devra être effectué dans l'espace de quinze ans ;

3° *Les statuts* devront être transmis au Conseil d'Etat. Pour plus de sûreté, la commune devra fixer les conditions économiques et financières de premier établissement ;

4° *L'intérêt des capitaux* engagés devra être payé *avant* le prélèvement fait au profit du régisseur. Les municipalités détermineront avec exactitude la situation de ce dernier ;

5° La délibération du Conseil municipal sera suivie d'une *enquête* poursuivie pendant un mois, et dont le dossier sera transmis au Conseil d'Etat. Le public et les commerçants pourront ainsi faire entendre leurs réclamations ;

6° Enfin, le dernier article du projet réserve des emplacements spéciaux aux coopératives sur les marchés et dans les abattoirs.

II. **Discussion de ce Projet.** — Nous avons analysé avec soin le projet Caillaux, dont le but était de régulariser les cours. Nous allons le discuter point par point, et nous résumerons les critiques qu'on peut lui faire, en regard des avantages que ses auteurs en attendaient. La conclusion à tirer s'imposera d'elle-même.

Si on fait la synthèse du projet, et qu'on cherche à dégager les arguments sur lesquels il s'appuie, on en découvre quatre principaux, qui peuvent se résumer comme il suit :

Plusieurs pays étrangers ont créé des coopératives municipales : tel est le premier argument, basé sur la méthode expérimentale. Les trois autres sont les suivants. Les coopératives sauvegarderont : a) les intérêts des consommateurs ; b) ceux des commerçants ; c) ceux des municipalités et des contribuables.

Reprenons chacun de ces arguments.

Nous avons dit que le rapporteur invoque l'exemple des

pays étrangers. Il faut convenir que ces exemples sont peu encourageants, même quand il s'agit, non de commerce proprement dit, mais de services publics municipalisés. Jetons un rapide coup d'œil sur les principales tentatives de ce genre.

On sait que la municipalisation a été inaugurée en *Angleterre*, en 1874, par Chamberlain, alors maire de Birmingham, qui a établi dans cette ville la régie du gaz. D'autres villes anglaises ont suivi son exemple. En 1907, on avait organisé 270 régies de gaz, 250 régies d'électricité, près de 200 régies de tramways; le service des eaux atteignait un millier de régies directes. La plupart des grandes villes ont entrepris la construction de maisons ouvrières. Il y a aussi beaucoup d'entreprises municipales d'alimentation, et certaines villes ont pris en régie des brasseries et des laiteries.

Quel a été le résultat de ces entreprises municipales? Malgré l'esprit pratique des Anglais, dont l'Administration n'a ni la routine ni la monomanie politique de la nôtre, ces différentes régies ont suscité un certain mécontentement. Elles sont loin d'avoir autant de partisans qu'au début, et il s'est produit à leur endroit un revirement d'opinion qui s'est manifesté dans maintes élections, notamment à celles du County Council de Londres en 1907.

Et ce mouvement ne vient pas seulement des groupes financiers représentant les Compagnies concessionnaires évincées, mais aussi des contribuables. Les dépenses pour les régies municipales, auxquelles il a été pourvu par des emprunts, avaient quintuplé de 1885 à 1904, et, depuis, elles se sont beaucoup accrues. Assurément, on cite des chiffres montrant que Manchester et Bradford tirent des revenus de leurs exploitations; mais ce ne sont là que des exemples assez rares. Encore conviendrait-il de ne pas voir que ce côté de la médaille et d'envisager l'autre, celui du retentissement exercé sur les dettes locales par ces régies directes.

Tels sont les faits signalés par lord Avebury (sir John Lubbock) dans une étude sur la question, où il montre éga-

lement que la gestion des régies, devenue bureaucratique, a passé entre les mains des fonctionnaires municipaux (1).

Par contre, M. le professeur Em. Bouvier, dans une étude très remarquée sur les « régies municipales », s'est félicité des résultats obtenus par la plupart des tentatives anglaises.

En admettant ce dernier point de vue, on n'est même pas amené à conclure que les entreprises municipales françaises auraient la même réussite relative. Les County Councils ont du moins l'avantage de ne pas donner asile uniquement à des politiciens : ils ont dans leur sein de nombreux chefs d'entreprises privées, et ce sont généralement ces derniers qui ont participé à la direction des régies. Bien que n'ayant pas les mains absolument libres, ils ont fait bénéficier les entreprises municipales de leurs connaissances pratiques.

Par ailleurs, l'Angleterre offre un terrain très favorable à certaines industries, grâce à la houille qu'elle produit en abondance et à bon marché. Cet avantage atténue les fautes éventuelles de l'administration.

Ajouterons-nous que le principe des régies — services publics — est plus aisément soutenable que celui des entreprises purement commerciales exercées par les municipalités ?

Quittons nos voisins d'Outre-Manche pour aller prendre un exemple en Sicile. Les *Débats* ont raconté l'histoire d'une boulangerie municipale de Catane qui, en moins de deux ans (d'octobre 1902 à avril 1904), accumula un déficit de 13.000 liras. D'avril 1903 à juillet 1904, en particulier, on a constaté la disparition de 77.000 kilogrammes de pain. C'était la gabegie.

On nous répondra que les entreprises municipales peuvent éviter la « gabegie ». Mais, en tout cas, elles pourront difficilement éviter le « coulage », et, du coulage à la gabegie, il n'y a qu'un pas.

En Autriche, la municipalité de Vienne a créé des entreprises considérables en vue d'une alimentation à bon mar-

(1) « Les villes et l'Etat contre l'industrie privée (Expériences municipales et nationales) » (Rousseau, éditeur).

ché. De vastes abattoirs ont été édifiés. On a municipalisé une importante brasserie, dont le rachat a coûté 3 millions. Il faut croire que les résultats n'ont pas été des plus satisfaisants, puisque c'est précisément dans la ville qui représente le plus beau triomphe de la municipalisation alimentaire que se sont produites, à l'automne dernier, les plus graves émeutes provoquées par la vie chère.

En France, d'ailleurs, l'histoire des coopératives municipales est aussi instructive sans être plus édifiante. Déjà, sous l'Empire, un semblable essai, tenté par M. Chernuschi, fut parfaitement infructueux. De nos jours, à *Denain*, M. Selle, maire collectiviste, avait ouvert une boucherie municipale. Des bœufs y furent amenés en triomphe, au chant de l'*Internationale*. La viande municipale devait être vendue à plus bas prix que celle des bouchers. Mais le résultat fut que la municipalité perdit 125 francs par animal tué. Le projet fut abandonné et le maire désavoué.

A *Roubaix*, la municipalité proposa la création d'une pharmacie coopérative, qui fut d'ailleurs déclarée illégale.

Rappelons aussi l'exemple fameux d'*Elbeuf*, où le Conseil municipal socialiste voulut mettre en régie l'exploitation du gaz. Les résultats en furent désastreux. On dut recourir à un premier emprunt de 65.000 francs pour combler le déficit. Récemment, on laissait prévoir un second emprunt de 250.000 francs, et en fin de compte l'augmentation du prix du gaz. Le maire, à qui cette initiative valut l'impopularité, se fit lui-même justice dans de tristes conditions encore présentes aux mémoires.

Nous pourrions citer bien d'autres exemples, celui de Dijon entre autres. Mais ceux que nous avons rappelés sont les plus connus : on voit qu'ils sont concluants, mais pas tout à fait dans le sens indiqué par M. Caillaux.

Si donc il n'y avait pas lieu d'invoquer les exemples des pays étrangers, encore moins sera-t-on autorisé à s'appuyer sur la plupart des expériences tentées par certaines grandes villes de France. Les entreprises municipales ne réussissent guère que là où il n'est pas nécessaire d'apporter beaucoup d'initiative : ce qui n'est déjà pas le cas de tous les services

publics, et ce qui est bien moins encore le cas des « commerces » particuliers, tels que la boulangerie et la boucherie.

A en croire l'auteur du projet, les coopératives municipales devaient servir les intérêts des *consommateurs* en abaissant les prix. Mais, si l'on songe que partout où ces expériences ont échoué, et souvent d'une manière lamentable, il a fallu recourir à des emprunts, créer de nouveaux impôts que tous les contribuables, c'est-à-dire tous les consommateurs, avaient à payer, on peut se demander si ce qui a pu être gagné d'un côté n'a pas été perdu de l'autre — et même bien au delà, — puisque les contribuables avaient à solder en outre les gaspillages inhérents aux méthodes administratives.

Quant aux *commerçants*, ils sont directement lésés. A leur égard, on peut poser un dilemme. Ou bien les coopératives lutteront avec eux sur un pied d'égalité : alors ce sera une concurrence de plus, et nous savons que les commerçants sont déjà trop nombreux. Ou bien les coopératives auront un traitement de faveur, et la partie ne sera plus égale.

Le projet Caillaux prétend bien respecter la liberté du commerce, en assujettissant les coopératives aux mêmes impositions que le commerce privé, de façon à ne pas les traiter en privilégiées. En réalité, quelles que soient les promesses contenues dans le projet gouvernemental, il n'y aurait aucune égalité de traitement entre les boucheries ou boucheries privées et les entreprises municipales : ces dernières, installées dans les immeubles appartenant à la commune, seraient exemptes de taxes municipales. Dans ces conditions, la concurrence ne serait pas entièrement libre. Elle le serait bien moins encore, si les subventions municipales permettent aux coopératives de vendre à perte ou tout au moins à prix coûtant. Ne redoutant pas la faillite comme les simples commerçants, ces coopératives d'un nouveau genre pourront sans crainte accumuler les déficits.

Sous la poussée d'une opinion publique qui ne discernera pas clairement les avantages ou les inconvénients de la

mesure, et en dépit du mauvais état de leurs finances, certaines municipalités seront forcées de créer des boucheries et des boulangeries. Si elles vendent le pain et la viande au prix de revient, il n'y aura que demi-mal ; mais, aux jours de crise, dans une période de chômage, il leur faudra vendre au-dessous de ce prix même : elles ne résisteront pas à la prière de toute une population, elles seront peut-être tenues de céder à la violence. Quant aux bénéfices que doit normalement procurer toute exploitation ayant un caractère commercial, est-il besoin d'ajouter que les municipalités ne les réaliseront jamais ?

Le danger des coopératives municipales serait très atténué si, libres d'user ou de ne pas user de la faculté qui sera inscrite dans la loi projetée, les communes n'y avaient recours qu'autant que leur situation financière le leur permettrait. Mais, lorsque les habitants d'une ville où la viande coûte 1 fr. 20 le kilogramme verront ceux de la ville voisine ne la payer que 0 fr. 90 à une boucherie municipale, ils en réclameront une semblable, avec insistance, et ils l'obtiendront. Passe encore si la commune possède les ressources nécessaires à la création et un personnel capable pour l'administration de l'entreprise ; dans le cas contraire, elle fera une opération déplorable, grèvera lourdement son budget, et, en fin de compte, après avoir été dans l'obligation d'imposer le contribuable pour rétablir l'équilibre de ses finances, elle cèdera sa place au commerce qui prendra sa revanche et rétablira les anciens prix, peut-être avec quelque majoration.

Ces vérités ont paru si évidentes que des protestations innombrables se firent entendre. Citons la pétition de la Confédération des groupes commerciaux et industriels de France ; celle du Syndicat d'alimentation, alléguant que « le projet constitue une attaque injustifiée contre toute une catégorie de commerçants ; il semble confirmer les calomnies dirigées contre eux et tendant à les représenter comme les auteurs responsables de la crise d'alimentation... De ce fait, il présente plutôt le caractère d'une mesure répressive

contre les deux principaux commerces de l'alimentation... »

Le Syndicat général de la Boucherie française a protesté à son tour par la bouche de M. Maxime Lefèvre; le Syndicat patronal de la Boulangerie de Paris, par l'organe de M. Bachelier. En somme, les commerçants sont unanimes à redouter une concurrence déloyale.

Aujourd'hui, d'ailleurs, il ne s'agit que de coopératives municipales de boulangerie et de boucherie. Mais demain il pourrait être question de créer, par exemple, des épiceries ou des laiteries municipales. Où s'arrêterait-on dans cette voie ?

Le 10 septembre 1911, M. Félix Roussel, président du Conseil municipal de Paris, provoquait à ce sujet une réunion à l'Hôtel de Ville. Elle fut bruyante, et des protestations furent formulées par des représentants de tous les groupes, même de l'extrême-gauche du Conseil. Trois mois après, le Conseil, par 40 voix contre 13, émit le vœu « qu'aucune loi ne favorisât la création de coopératives municipales ».

A noter que M. Fernand David a combattu le projet. D'autres hommes, dont les opinions étatistes sont bien connues, ont fait de même. Citons M. Justin Godart, député du Rhône, et M. Herriot, maire de Lyon.

En dehors des inconvénients, pour ainsi dire intrinsèques, présentés par les coopératives municipales, on peut leur reprocher de créer de nouvelles catégories de fonctionnaires, à qui il faudrait assurer un traitement et une retraite. La crise passée, le fonctionnaire survivrait à la fonction, en vertu du « droit acquis » que les socialistes ne songent pas à supprimer dans l'Administration. Et ainsi, ces fameuses coopératives coûteraient encore plus cher qu'on ne le croit aux finances municipales.

Il est vrai que cette tentative paraît bien avoir avorté. A l'heure actuelle, il n'en est presque plus question.

Ce que peut ou doit faire l'Etat.

I. Réprimer les abus de la spéculation et poursuivre la fraude. — L'application stricte des articles 419 et 420 du Code pénal est bien difficile, pour ne pas dire impossible. La spéculation — nous entendons la spéculation déloyale — opère presque toujours en marge des lois, dans les coulisses de la haute industrie ou de la finance.

Au demeurant, certains modes de spéculation peuvent se justifier. Tout dépend du sens qu'on donne au mot spéculation. Sans doute, certaines tentatives d'accaparement sont à dénoncer. Mais les « ententes » commerciales ne nous paraissent pas toutes forcément condamnables : parfois elles n'ont pour effet que de diminuer la concurrence inutile, c'est-à-dire les pertes évitables.

A la séance de la Chambre du 6 février 1912, séance dont nous avons déjà évoqué les péripéties, le débat sur la spéculation provoqua d'intéressantes déclarations. Le Gouvernement avait promis de « porter le fer rouge dans la plaie de la spéculation ». Ce qui provoqua l'intervention suivante de M. Lauche :

Le Gouvernement s'est affirmé tout prêt à empêcher les spéculations sur le blé et sur l'alcool qui a atteint un prix très élevé, frappant surtout les petites bourses. Le Gouvernement dit qu'il prendra toutes les mesures en son pouvoir pour s'y opposer.

Quelles mesures prendrez-vous, Messieurs du Gouvernement ? Quels moyens emploierez-vous pour arrêter la spéculation ? Nous vous déclarons d'avance que nous nous associerons à toutes les mesures susceptibles d'atteindre ce résultat, et par conséquent d'empêcher la hausse fictive du coût de la vie. D'avance, nous sommes avec vous pour vous armer dans cette entreprise. Mais si vous entendez vous servir des articles 419 et 420, nous faisons dès maintenant toutes nos réserves. Nous en faisons encore, si vous voulez faire vôtre le projet de loi déposé par M. Cruppi à cet effet, parce que nous considérons que ce projet, comme les articles 419 et 420, est inopérant.

Vous savez, en effet, qu'on a assimilé les syndicats patronaux aux syndicats ouvriers. C'est donc le droit de coalition reconnu pour la hausse d'un produit. Deux arrêts de la Cour de cassation, en 1901, ont donné une valeur juridique à cette affirmation.

Vous vous rappelez aussi que le rapport que M. le Procureur général adressait à M. Barthou, ministre de la justice, et dont M. Barthou donnait connaissance à la Chambre, à la séance du 2 décembre 1910, exprime l'avis que la spéculation isolée, même portant sur la stabilité de la marchandise, ne constitue pas un accaparement.

C'est donc l'impossibilité de faire jouer les articles 419 et 420. M. Barthou a reconnu la nécessité de modifier ces deux articles du code pénal. Il n'a pas été seul à tenir ce langage. M. Dupuy, alors ministre du commerce, s'associait aux paroles de M. Barthou, et il ammonçait des mesures; où sont ces mesures? Est-ce le projet qu'a déposé M. Cruppi?

L'économie du projet Cruppi est la suivante :

1° La spéculation non justifiée est reconnue punissable, même si elle est faite par une personne agissant seule, ou par des sociétés ou associations qui, juridiquement, constituent une seule personne ;

2° La spéculation non justifiée est punissable, même en dehors de l'emploi de tout moyen frauduleux, dès qu'elle a eu une action effective sur les cours.

M. Lauche. — Ce projet ne peut nous donner le résultat que nous recherchons. Et nous ne sommes pas seuls à le déclarer.

Je lis dans le journal le *Globe*, organe très important et dévoué aux intérêts financiers, dans une étude sur les dispositions contenues dans le projet de M. Cruppi, les lignes suivantes. Permettez-moi de les citer; elles sont la condamnation du projet de loi que l'on nous a soumis :

« Le monde de la spéculation, aussi bien à la bourse du commerce qu'à la bourse des valeurs, est en émoi. Notre ministre de la justice, trouvant insuffisants les articles 419 et 420 du code pénal, qui, suivant lui, ont eu le tort de permettre à ceux qui ont concentré entre leurs mains des capitaux importants, de tenter des opérations ayant pour but de raréfier suffisamment les approvisionnements de certains marchés pour produire des variations considérables dans les cours, propose de les modifier comme il suit... »

Suit la modification. Puis le journal ajoute: « Eh bien! non. Nous sommes d'avis que les spéculateurs ont tort de beaucoup

s'effrayer. M. le ministre ne prend-il pas soin de dire que la spéculation non justifiée est seule punissable? et ne restera-t-il pas à chacun la faculté d'établir qu'il n'a joué qu'en couverture de ses opérations personnelles, ce qui, pour un homme d'affaires quelque peu débrouillard, ne sera qu'un jeu d'enfant. »

Voilà donc, dans un organe sérieux, où l'on défend les droits de la spéculation, ce que l'on dit du projet de M. Cruppi: il sera inopérant. Les mesures qu'on propose seront insuffisantes....

Mais ceux qui veulent aller plus loin dans la voie de la répression ne craignent pas de réclamer la suppression du marché à terme. Or, nous n'hésitons pas à dire que ce marché, malgré les abus auxquels il donne lieu, nous apparaît comme une nécessité économique. Il régularise les cours et permet aux industriels de se couvrir contre les fluctuations éventuelles.

Une loi promulguée le 27 février dernier, et conçue principalement dans un but fiscal, prescrit la tenue d'un répertoire où seront consignées les opérations d'achat et de vente à livrer et à terme « traitées aux conditions intégrales des règlements établis dans lesdites Bourses ».

Elle défend à quiconque ne s'occupe pas professionnellement de l'achat ou de la vente des marchandises admises à la Bourse, de conclure des marchés à terme ou à livrer sans l'entremise d'un courtier ou d'un commissionnaire, ce dernier restant soumis aux obligations des mandataires. Toute opération faite contrairement à ces prescriptions est nulle de plein droit.

C'est donc l'interdiction de la contre-partie qui, paraît-il, se pratiquait couramment sur le marché de Paris.

Il y avait là un abus auquel le législateur a sans doute bien fait de remédier. Nous demandons simplement qu'en frappant les joueurs, on n'entrave pas les opérations régulières du commerce (1).

(1) V. à ce sujet les études de MM. Lescure et Sayous sur la réglementation du marché à terme en Allemagne. La loi allemande de 1896 limite les marchandises sur lesquelles peut s'exercer le marché à terme et les personnes qui peuvent y prendre part. Il est vrai,

*
* *

Concurremment aux abus de la spéculation, il faut chercher, dans la mesure du possible, à réprimer la *fraude*, qui n'est pas moins déplorable, d'autant qu'elle n'est guère soupçonnée des consommateurs. La fraude affecte quantité de formes contre lesquelles il importe de mettre en garde le public. C'est ainsi que les ménagères révoltées, en septembre dernier, s'élevaient vivement contre les *pesées inexactes* qui les frustraient de marchandises représentées par l'excédent de papier de pliage, particulièrement dans le commerce de la boucherie. Au lieu d'employer « l'action directe », c'est-à-dire de jeter les viandes au ruisseau ou de les arroser de pétrole, elles eussent assurément été mieux inspirées en brandissant la précieuse arme de défense que constitue la loi du 1^{er} août 1905. Les articles premier et 2 de cette loi punissent sévèrement quiconque aura trompé ou tenté de tromper l'acheteur sur la quantité de choses livrées. Or, le fait d'opérer la pesée sans avoir taré au préalable le sac, la feuille de papier ou le récipient dans lequel la marchandise est placée — soit au moyen de poids compensateurs, soit au moyen d'un sac, d'une feuille de papier ou d'un récipient semblables, — cette pratique, disons-nous, qui tombe assurément sous le coup de la loi, est couramment pratiquée par certains détaillants. On trouvera sans doute exagéré que nous la qualifions de « fraude » ; c'en est cependant une au sens juridique du terme. Et, lorsque nous achetons un beefsteack de 100 grammes, pourquoi ne recevrons-nous que 70 grammes de viande et 30 grammes de papier ?

La fraude en quantité s'aggrave de la fraude en qualité. Pour prendre un exemple, l'Espagne nous a envoyé pen-

ainsi que le fait remarquer M. Leseure, que l'industrie allemande est, en grande partie, cartellisée ; de ce fait, la production, les prix, par suite les bénéfices industriels, sont plus stables, et les opérations à terme ont moins besoin d'extension que chez nous.

dant la dernière saison, plus de 3 millions d'hectolitres de vin, ce qui représenterait le quart de sa récolte, si ces 3 millions d'hectolitres n'étaient que du jus de raisin frais ! De même, l'Australie, la Nouvelle-Zélande nous ont adressé au printemps 1911, des milliers de quintaux de beurre dont la plupart étaient conservés par l'addition de certains produits antiseptiques (tel que l'acide borique) peu favorables à la santé du consommateur. On s'accorde à reconnaître que ces fraudes qualitatives, opérées sur une vaste échelle, sont mal réprimées. La loi punit sévèrement le petit détaillant fraudeur — le marchand de vins, par exemple, qui coupe sa marchandise de quelques inoffensifs litres d'eau ; mais elle ne demande pas de comptes à l'importateur, au grand trafiquant, au spécialiste de la fraude nationale et internationale. Contre celui-là, d'ailleurs, il serait bien difficile de forger de nouvelles armes. Ne nous le dissimulons pas : plus les entreprises sont étendues, plus les mailles du filet s'élargissent et plus la fraude devient difficile à saisir.

II. **Améliorer la distribution.** *c'est-à-dire les moyens de transport.* — Pour que la vie matérielle soit facile — nous l'avons déjà constaté, — il ne suffit pas que l'offre et la demande s'équilibrent exactement ; il faut aussi que cette offre et cette demande puissent aisément prendre contact ; il faut que des relations nombreuses, rapides, avantageuses, s'établissent entre les centres de production et les centres de consommation. Il faut, en un mot, veiller à la bonne distribution des subsistances. Or, les moyens de distribution sont loin de répondre, malgré quelques progrès réalisés, aux exigences modernes. L'imperfection, la lenteur et la cherté des transports se font surtout sentir en ce qui concerne les denrées immédiatement périssables, telles que la viande et le lait. Examinons rapidement, à titre d'exemples caractéristiques, le cas de ces deux denrées :

a) *La Viande.* — La viande n'est guère favorisée par le sort. Les épizooties déciment notre bétail ; de tout puissants négociants en gros et d'innombrables intermédiaires s'achar-

nent encore sur lui, « regrettant » au préjudice des détaillants, comme des consommateurs, les plus scandaleux profits. Le bétail, enfin, n'est pas traité avec beaucoup d'égards par les Compagnies de chemins de fer, et il souffre de la déplorable organisation des marchés. Nous avons eu à signaler la plupart de ces errements parmi les causes de cherté. Revenons sur quelques détails qui indiqueront la nature des remèdes à apporter.

On sait que le marché de la Villette, entre autres, joue un rôle prépondérant dans le commerce de la viande.

Ce rôle n'est pas local ; il n'est pas limité à Paris et à sa banlieue. Ce marché concentre une grande quantité de bétail destiné à la boucherie, pour en réexpédier une bonne partie souvent fort loin. Non seulement le transport de ce bétail est long, coûteux, et exige des Compagnies de chemins de fer beaucoup de matériel, mais encore la viande « vivante » est loin de s'améliorer au cours de ces voyages. Les animaux, entassés dans des wagons mal compris, périssent assez fréquemment. Du 1^{er} juillet au 24 août 1911, au déchargement de Paris-Bestiaux, 417 porcs ont été trouvés morts dans les wagons. Il y aurait lieu, dit-on, de créer pour les bestiaux des trains à horaires rapides et fixes, comme pour les voyageurs.

De plus, il serait désirable que l'Etat obtienne des Compagnies l'aménagement de nouveaux wagons frigorifiques. On nous apprend, en effet, que les colis de viande abattue sont transportés dans des voitures rudimentaires, qui emmagasinent et retiennent toute la chaleur.

Or, les wagons frigorifiques donneraient d'excellents résultats non seulement au point de vue de l'hygiène, mais encore pour la diminution des prix. Voici comment :

Dans toutes les régions où l'on produit du bétail pour la boucherie, de grands abattoirs seraient créés. Là on abattait les bêtes qui n'auraient pas subi un long transport, — d'où économie du prix de transport, perte moins grande de poids pour l'animal, qualité meilleure de la viande, — et c'est de là que l'on expédierait où il en est besoin, en wagons frigorifiés, les viandes abattues. On voit l'économie de ce

système et les avantages qu'il offre, surtout pendant les fortes chaleurs. Naturellement, il a contre lui tous les commissionnaires et tous les « regrattiers » de la Villette, tous les profiteurs de la boucherie.

En 1907, la nouvelle se répandit que deux abattoirs régionaux, pourvus d'appareils frigorifiques, allaient être édifiés à Graville-Sainte-Honorine, aux portes du Havre, et à Villenave-d'Ornon, près de Bordeaux. Les négociants de la Villette, se sentant menacés dans leur monopole, entreprirent une campagne très vive contre le projet, et accusèrent adroitement les promoteurs de ces industries de vouloir introduire peu à peu en France du bétail étranger. Les éleveurs indigènes se laissèrent effrayer par cet épouvantail, et le Parlement fut pressé d'agir contre les novateurs. Le Sénat est actuellement saisi d'une proposition de loi qui consiste à interdire désormais l'ouverture d'abattoirs « dont l'importance excéderait les besoins de la population de la commune sur le territoire de laquelle ils devraient fonctionner ». La Haute Assemblée a cru devoir consulter sur ce sujet délicat les syndicats et sociétés d'agriculture et les bouchers de la Villette.

Il est certain que, pour les raisons susdites, de peur de perdre un privilège, les négociants de la Villette et ceux qui vivent dans leur orbite s'opposeront à toutes tentatives gouvernementales ayant pour objet l'introduction du bétail abattu et frigorifié en France.

b) *Le Lait*. — La consommation de lait s'est considérablement accrue depuis quelques années, et l'offre n'a pu répondre à la demande. Faute de moyens de transport, les producteurs préfèrent généralement remettre leur lait à la « Fruitière » qui se hâte de transformer le précieux liquide en fromage. De telle façon que les villes souffrent d'une pénurie de lait extrêmement regrettable (1). A Paris, l'été

(1) V. sur cette question, l'ouvrage de M. Maurer intitulé : « Du rôle des débouchés en agriculture. — La production et la vente du lait dans la région lyonnaise ».

dernier, il fut question de rationner la population, afin d'assurer d'abord le lait aux enfants et aux malades (1).

Certaines compagnies de chemins de fer — nous devons le reconnaître — ont fait de louables efforts pour remédier à cette situation. A la fin d'octobre 1911, l'Orléans soumettait à l'homologation ministérielle de nouveaux tarifs pour le transport du lait en grande vitesse, dans les parcours excédant 250 kilomètres. Grâce à ces dispositions, les laits en provenance du Plateau central et du Poitou bénéficient d'une réduction de 15 à 20 % sur les prix de transport en vigueur; on aura 25 % d'économie environ pour le Périgord, 30 % environ pour le bassin de la Garonne.

Le réseau de l'Etat a pris des mesures analogues.

En outre, les maires de certaines villes, celui de Lyon notamment, se sont abouchés avec les compagnies intéressées pour leur demander la modification de leurs horaires. Le transbordement des boîtes de lait, aux points de jonction des petites lignes avec les grandes, s'effectue en effet dans de mauvaises conditions qu'il serait facile d'améliorer, si l'on s'en donnait la peine. L'agriculteur et l'éleveur cesseront d'achalander la fruitière pour le compte de l'étranger — songeons que tout le lait du département de l'Ain est converti en gruyère destiné à l'Amérique — le jour où de nouveaux débouchés leur seront offerts.

La récente création de « colis agricoles » de 40 kilogrammes, à tarif réduit, est évidemment de nature à faciliter les échanges.

Si l'Etat, d'accord avec les compagnies, poursuit ou encourage de telles réformes (2), il aura déjà bien mérité du consommateur. Ne croit-on pas qu'il serait mieux inspiré en obtenant des compagnies de chemins de fer des conditions

(1) On assure que Paris et sa banlieue consomment chaque jour plus d'un million de litres de lait.

(2) On demande, par exemple, que des tarifs saisonniers pour les expéditions de poissons en provenance de la côte bretonne soient accordés par les chemins de fer de l'Etat et de Paris-Orléans.

de transport plus favorables, plutôt qu'en s'immisçant dans la nomination de leur haut personnel ?

Nous pouvons aussi indiquer qu'en matière de transports, la création de nouveaux canaux et un meilleur aménagement de ceux qui existent déjà, seraient de nature à rendre les plus grands services à notre agriculture et à notre industrie.

III. Limiter les charges fiscales et sociales. — Nous avons déjà signalé, en étudiant les « causes », l'inquiétante progression des dépenses publiques — et par suite des impôts, ainsi que les répercussions souvent inattendues des lois dites « sociales » sur l'équilibre de nos finances publiques et privées.

Cette simple constatation commande à l'Etat une grande prudence dans sa politique fiscale et sociale.

A telle enseigne que beaucoup d'économistes ou de sociologues réclament la restriction de l'initiative parlementaire en matière de dépenses. Il serait en tout cas à souhaiter que des dispositions nouvelles, qui devraient faire l'objet de lois particulières, ne fussent pas abusivement introduites dans la loi de finances : beaucoup d'amendements, entraînant à des dépenses, sont ainsi votés trop hâtivement.

Les impôts qui pèsent le plus directement sur la consommation sont à coup sûr les impôts indirects. Et il est même surprenant que les adversaires de notre système d'impôts *réels* ne profitent pas de la « vie chère » pour réclamer leur remplacement par des impôts *personnels*.

Evidemment, si les produits de consommation courante étaient dégrevés, leur prix baisserait immédiatement. Faut-il encore rappeler l'exemple du sucre ?

Mais encore s'agit-il de savoir par quoi on remplacerait les impôts supprimés. Si c'est par l'établissement de nouveaux monopoles, tels que celui du sucre ou de l'alcool, on peut se demander si les consommateurs seraient alors mieux servis que les voyageurs de l'Ouest-État. Si, d'autre part,

on substitue aux impôts indirects un « impôt global et progressif sur le revenu », il est à craindre que les producteurs et les commerçants s'en trouvent lésés et finalement fassent encore retomber sur le consommateur — l'éternelle dupe — les charges nouvelles qui pourront peser sur eux.

Nous estimons sans doute que certains impôts indirects demanderaient à être abaissés. Il nous apparaît que notre système fiscal, progressif à rebours, est appelé à évoluer: c'est une nécessité sociale à laquelle nous n'échapperons pas. Mais, si une « meilleure adaptation de l'impôt direct » est désirable, qu'elle ne se réalise pas suivant les formules du projet de M. Caillaux. Nous admettrons volontiers un impôt réel et cédulaire sur les revenus; mais l'intérêt bien entendu du consommateur lui-même n'est pas de voir le commerce, l'agriculture et l'industrie gênés par des procédés fiscaux inquisitoriaux.

*
* *

Enfin, lorsque les membres du Parlement légifèrent en matière économique et sociale, il serait à désirer qu'ils n'aillent pas à l'aveuglette et qu'ils mesurent l'étendue des charges que les lois nouvelles feront peser sur les épaules du producteur, de l'industriel, du commerçant. Nous avons vu que les lois sociales équivalaient souvent — pour ne pas dire presque toujours — à un nouvel impôt perçu sur le patron et en définitive sur la masse des consommateurs, puisque le prix de vente dépend du prix de revient.

Nous souhaitons vivement l'amélioration du sort des travailleurs; mais il faut bien considérer qu'en vertu des incidents économiques et sociales, l'intervention de l'Etat ne produit généralement pas tous les effets pratiques qu'en attendent certains théoriciens.

Que l'Etat cherche donc à faciliter la production et à encourager l'initiative individuelle au lieu de l'entraver!

Des mesures qui touchent à l'organisation du travail national devraient être préalablement étudiées jusque dans

la plus minime de leurs répercussions possibles. Rien ne devrait être laissé au hasard. Avant de modifier un système de fabrication ou un prix de vente, un industriel établit son prix de revient. Or, qui fait en temps utile le prix de revient des lois ?

Pour opérer des remaniements si profonds dans l'organisation de l'activité nationale, il faudrait procéder par touches successives. Les Allemands, malgré leur esprit de discipline, ont mis dix ans pour transformer le régime fiscal que nous avions laissé en Alsace-Lorraine ; ils ont légalisé le repos hebdomadaire en quatre étapes. Ainsi, une loi, d'abord très large, très élastique, devient ensuite plus étroite et plus rigide, sans heurts, sans mécomptes et sans mécontentes, parce qu'elle épouse peu à peu les formes de l'organisme auquel elle est destinée. Ce ne sont pas les individus qui doivent se plier à une loi « sociale » : c'est la loi qui doit s'adapter petit à petit aux individus.

Au demeurant, si partisans que nous soyons de certaines lois ouvrières pratiques et bien étudiées, nous sommes portés à croire que la meilleure des réformes sociales serait l'extension des capacités syndicales. Une organisation professionnelle sérieuse défendrait plus efficacement les intérêts bien entendus des travailleurs, en même temps qu'elle rendrait les lois sociales moins nécessaires, moins nombreuses et moins coûteuses.

IV. *Convient-il d'abaisser les droits de douane.* — Nous avons montré, en étudiant les causes, la série de droits protecteurs établis, de 1881 à 1910, sur les divers produits agricoles.

Bien qu'il ne soit guère possible de déterminer d'une manière précise la proportion dans laquelle ces droits ont permis au marché intérieur de relever les prix, il n'est cependant pas douteux que ces barrières de plus en plus élevées ont diminué les importations, restreint la concurrence faite à la production nationale et permis à celle-ci, dans une certaine mesure, de dicter ses lois à la consommation.

Mais, d'autre part, l'établissement des droits protecteurs a favorisé l'agriculture et l'a sauvée de la débâcle où elle menaçait d'être entraînée lors de la crise agricole de 1880. Cette considération n'est pas sans valeur. Il ne faut pas sacrifier aux consommateurs les intérêts des producteurs, qui forment d'ailleurs eux-mêmes la grande majorité des consommateurs. M. Doumergue a calculé qu'il y a en France 72,68 % de producteurs, 13,47 % de commerçants, 13,15 % de diverses professions libérales. Il est certain que celui qui fait la richesse du pays, c'est avant tout le producteur (agriculteur ou industriel), celui qui crée la marchandise.

Sans doute, la concurrence internationale est-elle de nature à stimuler la production dans chaque pays. Mais les industries et l'agriculture d'une nation ne peuvent lutter avec les industries et l'agriculture des autres nations qu'à armes égales. Il y a lieu de tenir compte des impôts, de la réglementation du travail, qui se font sentir plus lourdement sur la production de notre pays que sur celle de certains de nos concurrents. Et un régime de protection modéré ne fait que rétablir l'équilibre entre les charges qui pèsent sur le producteur français et celles qui grèvent l'importateur étranger. A l'industriel, on doit tenir compte du coût plus élevé des matières premières, de l'outillage, de la main-d'œuvre. Quant à l'agriculteur français, on ne saurait le mettre sur un pied d'égalité avec le grand propriétaire de l'Amérique du Sud et de l'Australie, qui peut tirer d'un pays neuf des ressources singulièrement abondantes et faciles à exploiter.

Il arrive un point où, loin de stimuler la production nationale, l'excès d'importations ne fera que prendre la place de nos produits français. Voyant ses débouchés se restreindre sur notre territoire, la production nationale sera amoindrie, découragée peut-être, et, l'offre se trouvant ainsi réduite contrairement à ce qu'on escomptait, c'est en définitive la hausse des prix qui recommencera peut-être.

Nous avons convenu que nos droits protecteurs avaient été un peu trop fortement aggravés après 1892. Mais, que les lois douanières aient été bonnes ou mauvaises, il serait

imprudent de supprimer certains droits ou de les abaisser trop brusquement, surtout à l'heure où le mouvement protectionniste tend à se renforcer en Europe et aux États-Unis.

Une fois que le mal est fait, si mal il y a, le retour à un état de choses antérieur risque d'amener une perturbation sur le marché.

C'est bien ce qui est arrivé en 1898, lorsque, pour remédier à la hausse du blé, on décida de supprimer les droits d'entrée sur le froment entre le 4 mai et le 1^{er} juillet de cette année. La mesure prise ne profita guère qu'à la spéculation et aux gros intermédiaires. Bien que notre marché ait été inondé de blés étrangers (1), le tableau suivant permet de constater que la baisse a été très lente — contrairement à l'attente générale. Au mois de mai, la hausse avait d'ailleurs vraisemblablement atteint son point maximum, et, de toutes façons, un mouvement de baisse ne pouvait manquer de se dessiner; ce mouvement a même continué après que les droits de douane eurent été remis en vigueur, et c'est alors seulement que les cours reprirent leurs proportions normales.

*Prix moyen du quintal de blé et du pain de 2 kilogrammes
à Paris*

Mois et semaines (1898)		Blé	Pain
—		—	—
Mars . . .	1 ^{re} semaine. . . .	28 02	0 814
— . . .	2 ^e —	28 62	0 814
— . . .	3 ^e —	28 87	0 817
— . . .	4 ^e —	28 87	0 816
— . . .	5 ^e —	28 87	0 816
Avril. . .	1 ^{re} —	29 12	0 814
— . . .	2 ^e —	29 87	0 816
— . . .	3 ^e —	30 62	0 812
— . . .	4 ^e —	32 62	0 834

(1) 20 millions de quintaux de blé importés en 1898 au lieu de 5 millions 1/2 l'année précédente.

Mois et semaines (1898)				Blé	Pain
				—	—
Mai (1)	. . .	1 ^{re} semaine		29 62	0 865
—	. . .	2 ^e	—	31 62	0 867
—	. . .	3 ^e	—	30 12	0 866
—	. . .	4 ^e	—	29 62	0 864
Juin	. . .	1 ^{re}	—	28 87	0 861
—	. . .	2 ^e	—	28 50	0 859
—	. . .	3 ^e	—	27 »	0 860
—	. . .	4 ^e	—	26 37	0 855
—	. . .	5 ^e	—	25 12	0 849
Juillet	. . .	1 ^{re}	—	24 12	0 838
—	. . .	2 ^e	—	25 12	0 818
—	. . .	3 ^e	—	23 37	0 807
—	. . .	4 ^e	—	23 12	0 812
Août	. . .	1 ^{re}	—	20 87	0 786
—	. . .	2 ^e	—	21 62	0 805
—	. . .	3 ^e	—	21 62	0 768
—	. . .	4 ^e	—	22 37	0 768

Nous avons constaté, au début de cet ouvrage, que la baisse des prix de gros n'était pas toujours suivie d'une baisse correspondante des prix de détail. On pourrait dire pareillement que, si l'établissement des droits de douane peut provoquer une certaine hausse des prix, la suppression des mêmes droits ne procure pas toujours une baisse correspondante.

*
* *

Mais ceci n'est pas absolu. A notre avis, il y a un juste milieu à garder, un équilibre à assurer. Pour ne pas se confiner dans la théorie, il est bon de tenir compte des cas particuliers. La question douanière est, suivant nous, une question d'espèces.

Voici donc quelles pourraient être les solutions à adopter pour les principaux produits.

(1) Suppression des droits d'entrée sur les blés du 4 mai au 1^{er} juillet 1898.

En ce qui concerne le blé, il serait sans doute inutile de renouveler l'expérience de 1898, qui n'a pas été concluante.

Au surplus, ainsi que le remarque le *Temps* lui-même, la loi du 29 mars 1887 n'autorise des mesures douanières exceptionnelles que *lorsque le prix du pain s'élève jusqu'à un taux menaçant pour l'alimentation publique*; et l'on considère que cette condition est remplie quand le cours du blé dépasse, comme en 1898, 30 francs le quintal. Or, présentement, le cours oscille entre 25 et 28 francs les 100 kilogrammes. Donc il n'y a pas péril en la demeure, étant donné surtout que la récolte de 1911 a été satisfaisante et ne saurait entraîner une nouvelle hausse des prix.

Pour le sucre, dont nous manquons en ce moment et dont la Russie possède des stocks importants, on pourrait peut-être modifier pour un an la Convention de Bruxelles, qui interdit à cette puissance d'exporter annuellement plus de 200.000 tonnes de sucre.

*
**

Quant à la viande, la situation paraît avoir changé depuis un certain nombre d'années. Les nations voisines nous envoient moins de viande qu'autrefois : c'est même nous qui leur en expédions. Cela ne tient pas seulement aux droits de douane, mais à ce que la consommation étrangère de viande a plus augmenté encore que la nôtre : l'ouvrier allemand ne se contente plus de la choucroute, ni l'ouvrier italien de la polenta.

Le prix de la viande est maintenant moins élevé chez nous qu'en Allemagne, en Suisse et en Italie. Il y a lieu, d'ailleurs, de tenir compte de l'augmentation de la population dans ces pays, alors que chez nous elle est stationnaire.

L'Angleterre, elle, reçoit en franchise du bétail américain et australien, dont une grande partie est réfrigérée.

A l'étranger d'ailleurs, et non seulement en Angleterre, mais aux Etats-Unis, en Hongrie, en Russie et dans la République Argentine, la viande industrialisée et frigorifiée circule par milliers de tonnes, sans que la santé publi-

que — contrairement aux bruits intéressés qu'on fait courir en France — en ait jamais souffert.

Aussi, dans les pays aussi favorisés, la consommation de la viande s'est rapidement développée en dépit de la crise.

De 1859 à 1865, nous apprennent les statistiques, chaque Anglais consommait en moyenne, par an, pour 4 fr. 75 de viande; de 1880 à 1886, il portait sa dépense annuelle à 17 fr. 25, et de 1901 à 1907, à 28 fr. 50. A cette progression de la consommation, avait correspondu l'augmentation des importations suivante : de 1859 à 1865, 1 livre (mouton et agneau), 3 livres 3 (bœuf et veau); de 1901 à 1907, 10 livres 7 (mouton et agneau), 22 livres 6 (bœuf et veau).

Pour ceux que la question hygiénique préoccupe, à juste titre, nous ajouterons que sur une livraison totale de 423.730 tonnes aux marchés centraux, 1.054 tonnes furent déclarées impropres à la consommation. Sur cette quantité, il n'y eut que 176 tonnes de viande frigorifiée (gelée) ou réfrigérée.

Un incident suggestif s'est produit dernièrement au déjeuner que M. Eugène Motte, maire de Roubaix, offrait à l'occasion de l'Exposition de Roubaix.

Au milieu du repas, après un rôti de mouton que chacun avait trouvé exquis, M. Motte annonça à ses convives qu'il venait de leur jouer un « vilain tour » en leur faisant servir de la viande prohibée, du mouton d'Australie congelé depuis trois mois.

« J'ai voulu montrer, ajouta-t-il, qu'en supprimant une prohibition que rien ne justifie, le Gouvernement mettrait à la portée de nos populations une nourriture excellente, rendue par son bon marché accessible à tous les travailleurs (1). »

L'interdiction, sous prétexte d'hygiène, d'importer de la viande frigorifiée, paraît d'ailleurs inopportune à plus d'un spécialiste.

(1) V. ce que nous avons dit à ce sujet p. 196 et 197 (entrepôts et wagons frigorifiques).

Le Gouvernement français, sauf en ce qui concerne les porcs (1) de Hollande, n'a pas cru devoir favoriser l'entrée des viandes étrangères. Il tire argument — et cet argument n'est pas sans valeur — des énormes réserves de bétail que contiennent nos colonies. A la date du 29 octobre 1911, le ministère du Commerce communiquait la note suivante :

M. Couyba, ministre du commerce, à la suite des délibérations de la commission chargée d'étudier les moyens de remédier à l'augmentation du prix de la vie dans la métropole, avait demandé à connaître dans quelle mesure l'Afrique occidentale française pourrait participer au ravitaillement de la France en viande de boucherie.

D'après les renseignements fournis par le ministre des colonies, notre possession africaine serait en état de procurer au marché français dix mille têtes de bétail par an, au minimum, donnant chacune 200 kilos de viande de boucherie, au prix de 230 à 250 francs par animal, rendu en port français. Mais le commerce local ne paraîtrait pas disposé à se charger de l'expédition du bétail et de sa vente en France. Dans ces conditions, ce serait aux négociants en bœufs de la métropole à s'entendre avec les fournisseurs de la colonie, en mesure d'assurer l'arrivage et le parage à Dakar d'animaux venus des régions éloignées.

On le constate une fois de plus : le Gouvernement est plein de bonnes intentions, mais les moyens manquent pour les réaliser. Les Compagnies de navigation sont mal outillées pour l'importation des viandes coloniales et nos ports sont dépourvus de frigorifiques suffisants.

Et c'est grand dommage : car nous avons, dans notre bétail colonial et dans les viandes frigorifiées d'Amérique et d'Australie, deux sources d'importation qui constitueraient un appoint pour la consommation française sans porter tort à notre production nationale.

Outre l'Afrique occidentale, plusieurs de nos colonies

(1) Pour faciliter l'introduction des porcs, on donne comme raison que cet animal ne constitue qu'un élevage accessoire de la ferme, nourri avec les résidus de culture. Il n'y a pas, à proprement parler, en France, d'entreprises d'élevage de porcs comme il y en a pour le bœuf, le veau et le mouton.

pourraient nous expédier du bétail. Madagascar, par exemple, est en mesure de nous envoyer ses fameux bœufs à bosse, et le chiffre de 10.000 têtes de bétail colonial admises en franchise pourrait sans doute être augmenté.

Mais, en ce qui concerne la viande fraîche, il est bon de ne pas ouvrir notre marché au bétail américain : l'élevage français pourrait en souffrir. Le bétail colonial, d'une part, et, d'autre part, la viande frigorifiée de provenance américaine, nous paraissent constituer des régulateurs suffisants pour la consommation et les prix.

En ce qui concerne les comestibles, dont les prix se sont tant élevés, M. Domergue lui-même, un des leaders protectionnistes, ne verrait pas d'inconvénients à ce qu'on « supprimât provisoirement les droits perçus sur certains produits accessoires de la ferme : pommes de terre, haricots, pois, produits qui jouent un rôle important dans l'alimentation populaire ».

Mais nous ferons observer que, pour ces produits, l'alimentation est encore plus générale que pour la viande : la suppression des droits serait donc inopérante, et c'est sans doute la raison pour laquelle M. Domergue en prend son parti.

A noter que le Gouvernement étudie un projet portant abaissement des droits de douane sur le maïs et les mélasses destinés à l'alimentation des animaux.

*
* *

Un remède autre que l'abaissement des droits d'entrée — et qui en formerait comme la contre-partie — consisterait à limiter les exportations.

D'abord, il est apparu que les primes à l'exportation des fourrages français à l'étranger faisaient sortir de notre territoire des quantités considérables de foin ou de paille, compromettant ainsi l'accroissement de notre troupeau national. L'enquête à laquelle s'est livré le Gouvernement a établi que les Allemands avaient encore aggravé les effets

des primes, en abaissant leurs tarifs de transport, de façon à nous enlever la plus grande partie de nos fourrages. La suppression de ces primes pour une durée limitée peut, dès lors, être raisonnablement envisagée.

Ici il s'agit de la suppression d'une faveur et du retour au droit commun : rien de mieux. Nous n'en dirons pas autant de la proposition qu'on a faite d'opposer une barrière à l'exportation de notre bétail. Sans doute, les exportations se sont élevées, pour les sept premiers mois de l'année 1911, à un chiffre sensiblement supérieur à celui des sept premiers mois de l'année 1910, chiffre qui excédait déjà celui de 1909.

C'est ainsi que du 1^{er} janvier au 31 juillet 1911, le nombre des animaux sur pied exportés a été le suivant :

Bœufs. .	32.743	têtes en 1911	contre	21 648	têtes en 1910		
Vaches .	13.483	—	—	5.462	—	—	—
Veaux. .	40.322	—	—	26 391	—	—	—
Moutons	6.113	—	—	5.815	—	—	—
Agneaux	17 760	—	—	16.780	—	—	—

Quant à l'exportation des porcs, elle n'a atteint, pour les sept premiers mois de 1911, que 17.113 têtes au lieu de 94.386 en 1910.

Il ne faut pas, d'ailleurs, exagérer les conséquences des exportations de bétail, car nous avons encore 14 millions de bovidés et plus de 7 millions de porcs.

Pourquoi enlèverait-on à nos éleveurs les avantages qu'ils peuvent trouver dans l'exportation? D'autant qu'on obtiendrait peut-être un résultat opposé de celui qu'on espère. On croit que l'offre sera plus abondante sur le marché national. N'y a-t-il pas lieu, au contraire, de craindre que la crise de l'alimentation ne se double d'une crise de l'élevage? L'agriculteur n'augmentera son troupeau que s'il trouve des débouchés de plus en plus nombreux. Il faudrait se garder de renouveler, sous prétexte de défendre les intérêts des consommateurs et du commerce, l'erreur que fit Colbert quand, pour abaisser le coût de l'existence, il prohiba

l'exportation des blés. Cette mesure provoqua une hausse formidable des prix, et finalement la disette : car les cultivateurs, condamnés à vendre leurs produits à perte, cessèrent de cultiver leurs champs.

Certaines personnes, cependant, tout en réclamant la suppression du droit à l'entrée pour le bétail, demandent la prohibition de sortie des animaux, sans se douter que la liberté d'acheter implique, en bonne logique, la liberté de vendre, aussi bien à l'extérieur qu'à l'intérieur.

Au surplus, le droit de sortie, ainsi qu'on l'a fait remarquer, est la forme la plus outrée du protectionnisme. Il peut donner lieu à des représailles. Sans compter qu'il n'est pas toujours efficace et prête à la contrebande aux frontières. A l'heure actuelle, il n'est plus guère pratiqué que par des pays à finances avariées.

*
* *

Enfin, nous avons indiqué le lourd tribut perçu par l'octroi sur l'alimentation populaire. La conclusion logique serait la suppression de cette archaïque institution des douanes intérieures.

A Paris, les droits d'octroi sur les boissons hygiéniques ont été entièrement supprimés; ils l'ont été partiellement dans d'autres villes à octrois. Le prix du vin et du sucre a diminué depuis que les droits d'octroi qui frappaient ces deux produits ont été abaissés.

Sans doute l'abolition complète des octrois serait-elle désirable. Mais il ne faut pas se dissimuler que cette réforme se heurte à bien des obstacles. La perception des droits d'octroi constitue un chapitre important du budget municipal. Et il n'est pas toujours aisé de trouver des ressources équivalentes. Les « taxes de remplacement » peuvent d'ailleurs avoir sur le prix des denrées une répercussion analogue aux droits supprimés. C'est bien un peu le cas des taxes établies à Lyon, par exemple, bien que leur rendement — on doit l'avouer — soit excellent et que, tout compte fait,

le renchérissement du beurre, des fromages et des œufs, paraisse avoir été, ces dernières années, moins accentué à Lyon qu'à Paris.

Toujours est-il que, dans les villes à octroi, la plupart des produits bénéficieraient sans doute d'une baisse de prix, si les droits qui les frappent étaient supprimés. Seulement cette baisse ne correspondrait pas exactement aux droits supprimés : les intermédiaires bénéficieraient d'une certaine part et l'incidence des taxes absorberait une autre part ; la troisième part — celle des consommateurs — serait plus ou moins grande, suivant les circonstances (1).



(1) En ce qui concerne Paris, plusieurs représentants des syndicats de commerçants ont proposé, pour augmenter les facilités d'approvisionnement de la capitale, d'étendre à toutes les denrées le bénéfice de la « reconnaissance à la sortie ».

La « reconnaissance à la sortie » — en terme d'octroi — est la faculté donnée à un marchand d'obtenir le remboursement total ou partiel des droits qu'il a acquittés en pénétrant dans une ville, sur présentation à la sortie de la ville desdites marchandises en totalité ou en partie. De la sorte, le marchand qui n'a vendu que la moitié ou le quart de ses marchandises, n'acquitte que la moitié ou le quart des droits.

Un remède empirique : La Coopération

Il ne faudrait pas attacher à l'épithète « empirique » un sens péjoratif. Les empiristes ne sont pas des charlatans ; ce sont des hommes qui s'appuient sur l'expérience au lieu de se cantonner dans les sphères de la raison pure. Et l'on n'ignore pas que la philosophie moderne tend à réhabiliter l'expérience. Or, le monument coopératif relève de cette méthode. Ses constructeurs viennent à nous, et nous tiennent à peu près ce langage :

Toute l'économie de l'existence tient dans ces deux termes : *production, consommation*. S'ils s'équilibraient parfaitement, si les besoins du consommateur étaient exactement satisfaits par les facultés du producteur ; et si le producteur, d'autre part, touchait du consommateur une juste rétribution de ses efforts — ni plus, ni moins — les difficultés économiques seraient réduites au minimum. Les individus, librement associés dans le travail comme dans le profit matériel et moral, ne sauraient jamais se plaindre de trop produire ou de trop peu consommer.

Par malheur, production et consommation ne se trouvent pas à l'état de nature. Toutes sortes de nécessités politiques, économiques, sociales ; toutes sortes de détournements, de gaspillages traditionnels ont altéré et faussé ces deux opérations préhistoriques. Notre moderne civilisation n'est plus qu'une mêlée confuse d'intérêts qui se nuisent mutuellement. Sous prétexte de raffinement, de progrès, de richesse, de lutte pour la vie, nous compliquons l'existence sociale et nous détruisons l'harmonie économique.

Voyons en effet ce qui se passe. D'abord, pour la production, nous pouvons reprendre l'exemple fameux du chef des coopérateurs :

« Un foudrier de Beaucaire, raconte M. le professeur Gide (1), m'avait envoyé plusieurs de ses ouvriers pour exécuter dans une cave diverses réparations. Je demandai à ces ouvriers ce qu'ils gagnaient ; ils me répondirent : 4 francs par jour. Quand, à quelques mois de là, le foudrier, m'envoya sa facture, je vis qu'il me portait en compte tant de journées d'ouvriers à 5 francs. Je lui fis naïvement observer — pourtant, à cette époque, j'enseignais déjà l'économie politique ! — qu'il ne payait ses ouvriers que 4 francs. Il me répondit : « Ce serait bien la peine d'être
« patron, et je ferais un drôle de métier, si mes clients ne
« me payaient le travail de mes ouvriers qu'autant qu'ils
« me coûtent ! » Mes yeux s'ouvrirent. Je sus gré à cet homme de sa réponse un peu verte ; je reconnus qu'il ne pouvait gagner sa vie qu'en revendant 5 francs le travail de ses ouvriers qu'il avait payé 4 francs.

« Et je compris alors que la puissance du fabricant se multiplie par le nombre des bras employés. Mon foudrier, qui gagnait 1 franc sur chaque journée d'ouvrier, soit 20 %, n'arrivera jamais à la fortune, car il n'a qu'un petit nombre d'ouvriers ; mais, en dirigeant 100, 1.000, 10.000 ouvriers, et même en ne prélevant sur le prix de leur travail qu'un gain très inférieur à 1 franc, il fût vite devenu milliardaire... Un Pierpont Morgan *revend le travail* de 200.000 à 300.000 ouvriers répartis sur des milliers de lieues, sur des chemins de fer, dans des mines, dans des forges, et sur 300 paquebots qui font la navette sur l'Atlantique.

« Le profit de mon foudrier, comme celui de M. Pierpont Morgan, peut être ainsi défini : *l'excédent du prix de revente sur le prix d'achat.* ».

Suivant les théoriciens de la coopération, cet excédent n'est pas toujours entièrement justifié. Que le patron soit rémunéré de son travail personnel de direction ou d'inven-

(1) *La Coopération*, éd. Lévy, 1910, p. 304 et suivantes.

tion, que les capitaux engagés par lui dans l'entreprise soient porteurs d'intérêts légitimes, qu'enfin ses risques soient couverts par une assurance dont la prime participe au coût de production, nul ne saurait y contredire. Mais tout cela n'est pas le profit. Le profit « chimiquement pur », font observer les coopératistes, apparaît dans ce qu'on appelle le dividende des sociétés par actions. Quel est le genre de travail rémunéré par le dividende ? Est-ce celui de détacher des coupons avec des ciseaux ?

Le profit réel est constitué par l'exploitation d'une industrie ou d'un monopole de fait. Il est prélevé, d'après Marx, sur le salaire de l'ouvrier, ou, d'après M. Gide, sur la part du consommateur. Le profit, en un mot, c'est du *travail non payé* ou du « trop perçu ». Sous un régime de parfait équilibre économique, le *taux normal du profit serait zéro*. On prétend parvenir à ce régime théorique par la coopérative, sorte d'association ouvrière, ou, si l'on veut, de patronat collectif. La coopérative assurera à ses membres, aux travailleurs associés, en fin de compte aux consommateurs eux-mêmes, les avantages jusqu'alors accaparés par « l'odieux profit ». Qu'il s'agisse de production ou de consommation, le raisonnement est le même.

Fourier, l'illustre phalanstérien, raconte comment l'idée lui vint de supprimer les intermédiaires. Etant très jeune encore, et ayant fait le voyage de Normandie à Paris, il alla dîner dans un restaurant de la capitale, où, pour son dessert, on lui fit payer une pomme dix sous. Or, quelques jours auparavant, il avait vu ces mêmes pommes se vendre, en Normandie, à raison de deux sous la douzaine. Ce fait qu'un objet pouvait être revendu soixante fois plus cher que son prix de production lui révéla la défectuosité du mécanisme économique, pour lequel il allait proposer la chimère d'une transformation complète. Ainsi, les « grandes idées » tiennent souvent à de petites causes. Newton avait déjà déduit les lois de l'attraction universelle en regardant une pomme tomber d'un arbre. Et Fourier, ne craignant point de se comparer à Newton,

affirmait qu'il avait découvert, lui aussi, dans le domaine économique, les lois d'universelle attraction.

Or, aux yeux des coopératistes, le profit du commerçant, de l'intermédiaire, ne se justifie pas plus que le profit du capitaliste ou de l'entrepreneur. Le commerçant, nous l'avons vu, est considéré comme le « parasite social » par excellence. Il s'interpose entre le producteur et le consommateur, et les empêche de s'aboucher directement. Il leur persuade que son concours leur est indispensable, et cependant « il vit à leurs dépens », prélevant sur les justes bénéfices de l'un et l'autre une inexplicable « dîme ».

Inutile d'ajouter que nous ne prenons pas ce raisonnement entièrement à notre compte. Si nous trouvons excessif le pullulement des intermédiaires, nous ne saurions, pour notre part, contester l'utilité économique et sociale de leur fonction. Tout au plus pouvons-nous constater que le rôle des intermédiaires est maintenant moins considérable qu'autrefois. A l'époque où il n'existait que peu de bonnes routes, où il n'y avait ni chemins de fer, ni paquebots, ni même des entreprises de roulage, le marchand constituait l'instrument obligatoire de la distribution des richesses. Il équipait lui-même des voitures, il armait des navires, il formait des caravanes, il transportait, à travers les mers et les continents, les objets de la consommation. Il rendait ainsi d'immenses services aux hommes de tous pays, et l'on peut dire qu'il fut l'un des plus anciens et des plus puissants facteurs de la civilisation.

De nos jours, la division du travail, le développement des moyens de communication ont singulièrement rapetissé le rôle des intermédiaires, rôle qui semble au premier abord se borner à « acheter pour revendre ». Telle est d'ailleurs la définition juridique du commerce, donnée par le code. La fonction commerciale de l'économie classique présentait une triple utilité : celle de la forme, celle du lieu, celle du temps, c'est-à-dire que le commerçant préparait la marchandise, la transportait à son débouché et la gardait

pour le moment propice. En réalité, les deux premières « utilités » ont disparu, la première absorbée par le fabricant, la seconde par les Compagnies de chemins de fer ou de navigation; et il ne reste plus que la troisième, si tant est qu'on ne puisse s'en passer.

Et l'expérience semble montrer que l'on tend de plus en plus à s'en passer. En dehors de la coopération proprement dite, forcément restreinte, nombre de fabricants et de producteurs s'arrangent pour vendre directement au public; et, de leur côté, quantité de consommateurs cherchent à prendre livraison des mains mêmes qui ont façonné la marchandise.

En dépit de cette double tendance, le métier de « parasite » est le plus recherché qui se puisse voir. Il y a en France 100.000 épiciers, 53.000 boulangers et autant de bouchers, 400.000 débitants, etc. : en tout, un million et demi de patentés, ce qui représente, avec leurs familles, quatre ou cinq millions de personnes qui « sont dans le commerce ».

« Ils ne vivent pas grassement, écrit M. Gide, parce qu'ils sont trop; mais nous, nous souffrons bien plus encore de la même plaie : ils sont trop !... Ils nous disent : « Il faut bien que nous vivions ! » Mais justement, nous voulons vivre nous aussi; et, si nous devons entretenir une foule toujours croissante d'épiciers, de boulangers, de bouchers et de marchands de vins, c'est le métier de consommateur qui ne sera vraiment plus tenable ! »

M. Gide donne un exemple typique de la majoration des prix qu'entraîne l'exagération des fonctions commerciales : « Voici le pain, dit-il, qui est vendu dans les grandes villes à raison de 0 fr. 35 le kilo. Or, le blé se vend 20 francs le quintal (1). On sait qu'un kilo de blé donne exactement un kilo de pain, et il est prouvé également que les frais de transformation du blé en farine, non seulement ne dépas-

(1) En 1900. Aujourd'hui, le pain se vend, à Paris, 0 fr. 40 ou 0 fr. 45 le kilo, et le quintal de blé vaut environ 26 francs; les proportions sont donc à peu près les mêmes.

sent pas cinq centimes par kilo, mais encore, si l'on opère par grandes masses, peuvent être réduits jusqu'à zéro, le prix du son et des déchets servant à les compenser. Le pain pourrait donc être livré à 0 fr. 25 et encore laisser un bénéfice. Chaque Français paie en conséquence deux sous de plus, par kilo, qu'il ne faudrait. Or, chaque Français, quotidiennement, consomme en moyenne 550 grammes de pain. C'est un sou par jour, dix-huit francs par an, et pour toute la population française 700 millions de francs par an, qui sont versés en excédent par les consommateurs ! Ceci, rien que pour le pain. La majoration est rarement moindre, souvent plus forte pour les autres produits : viande, vin, beurre, lait, légumes, épicerie, articles confectionnés, etc. En sorte que M. Gide n'hésite pas à évaluer à 4 ou 5 milliards le tribut payé aux intermédiaires sous mille formes. *Nous versons, en somme, aux multiples commerçants un total de contributions sensiblement égal à celui qu'exige le budget de l'Etat.*

Pourrait-on se passer des petits commerçants ? Nous ne le supposons pas. Il importe cependant, au moins à titre documentaire, de voir par quels organismes on propose de les remplacer. Les produits du sol ou de l'industrie ne viendront pas, sous l'effet d'une opération magique, se placer sur la table ou dans la maison du consommateur, au gré de ses besoins et de ses caprices. Où trouver d'autres instruments de distribution et de répartition que les petits commerçants ? Ici, trois solutions se présentent :

1° *La Solution capitaliste*, offerte par le grand magasin et qui, par la réduction des frais généraux, par la vente au comptant, par mille facilités offertes à l'acheteur, séduit beaucoup d'esprits. Il est vrai que les inconvénients vont de pair avec les avantages.

Il importe de retenir, toutefois, la manière dont les grands magasins d'alimentation arrivent à diminuer le coût des vivres. Ce qui fait leur puissance et leur avantage, fait observer M. Sauzède, c'est que ces maisons sont leurs

propres fournisseurs. Elles fabriquent : vins, liqueurs, sirops, confitures, pâtisserie, biscuiterie, sucre, chocolat, etc., etc. Sept à huit grands magasins parisiens font au petit commerce une concurrence ruineuse, car ils livrent les marchandises à *meilleur compte*, dans un état plus frais et souvent avec des primes. La maison Félix Potin, notamment, a partout des représentants, qui sont ses exclusifs dépositaires et acceptent l'obligation de se fournir entièrement au siège central. Sur 100 millions d'affaires par an, cette maison réalise un bénéfice brut de 12 % et net de 2 % seulement, qui suffit, étant donné la grande concentration des affaires, à fournir de jolis bénéfices. C'est ainsi qu'une quarantaine d'établissements analogues dépassent un million d'affaires.

Désireux d'organiser la lutte contre d'aussi redoutables concurrents, un groupe d'épiciers de province fonda, en 1899, la *Sadla*, Société auxiliaire d'alimentation pour l'achat en commun. Le dividende du dernier exercice a été de 22 %. On voit par là combien un genre de commerce, diminuant « en profondeur » le nombre des intermédiaires, et restreignant par suite les frais généraux, est encore susceptible de provoquer un appréciable abaissement des prix.

2° *La solution socialiste*, sous la forme du magasin municipal. C'est alors la carte forcée pour le consommateur, qui n'a plus le libre choix de ses fournisseurs. C'est le coulage ; c'est la mauvaise administration ; ce sont tous les vices du système collectiviste. Il n'est pas à prévoir qu'une pareille solution ait quelque chance d'aboutir, ni surtout de donner satisfaction.

3° *La solution coopérative*, par la société de consommation. Nous allons y revenir plus longuement, puisqu'aussi bien ses protagonistes prétendent réduire les prix de vente au minimum, bien au-dessous de ceux consentis par les grands magasins, qui, grâce à leur organisation, pourraient encore abaisser leurs prix, mais qui préfèrent naturelle-

ment faire encaisser de gros bénéfices par leurs actionnaires.

Du reste, les coopérateurs profitent des commentaires suscités par la vie chère pour présenter leur système comme une panacée. Parlons-en plus en détail.

La Coopérative de production. — Nous ferons tout d'abord remarquer que ces sortes de sociétés dévient en fait, la plupart du temps, du principe qui les inspire, et qu'elles n'ont obtenu jusqu'à présent, dans l'ordre d'idées qui nous occupe, que d'assez médiocres résultats.

L'idée d'association ouvrière, très prônée en 1848, puis suspecte et même proscrite sous le second Empire, — sauf au temps de l'Empire libéral, — ne se réveilla guère qu'en 1870. Pendant les dix premières années de la troisième République, elle ne jouit que d'une maigre faveur auprès des divers gouvernements.

C'est seulement en 1881 qu'on commence à lui témoigner quelque intérêt. Floquet, préfet de la Seine, facilite aux coopératives l'accès des adjudications de travaux publics. En 1883, le ministre de l'Intérieur fait procéder à une vaste enquête sur les associations de production. Cinquante et une, ayant leur siège dans le département de la Seine, viennent déposer. Celle des lunettiers, fondée en 1848, compte à cette époque 118 associés, et possède un capital de 1.270.000 francs. Mais la plupart des Sociétés périssent et se dispersent, faute de persévérance ou de direction, et malgré les encouragements financiers que leur prodiguent les pouvoirs publics. En 1895, l'Office du Travail enregistre 172 associations dont la moitié végète. En 1907, il en compte 362, qui groupent à peine 16.000 sociétaires et qui font un chiffre total d'affaires légèrement supérieur à 50 millions.

Ces coopératives, d'ailleurs, sont de très diverses natures. Quelques-unes, comme le célèbre Familistère de Guise, sont aussi bien des associations ménagères et de consommation que des sociétés de production. Leur succès est

dû à la valeur personnelle du directeur et de ses sous-ordres, auxquels les associés ont eu la sagesse de remettre toute autorité. Ce sont, en somme, de petites associations de bienfaisance, fortement hiérarchisées, disciplinées et grassement subventionnées. Ce sont, comme on l'a dit (1), des plantes de serres chaudes, des fleurs d'exception et qui ne sauraient servir de modèle à l'ensemble de la population. D'autres, comme la verrerie ouvrière d'Albi, s'inspirent de l'idée collectiviste ou syndicaliste et gardent une partie des bénéfices pour former un fonds de réserve destiné à l'émancipation du prolétariat. A l'instar des coopératives belges, fondées soit par les socialistes, soit par les catholiques, elles constituent des organisations militantes, presque toutes au service de la propagande socialiste. Au point de vue de la forme, la plupart des coopératives de production sont des sociétés de sept membres qui recourent à l'avantageuse combinaison du « Capital variable ». Elles font travailler, elles emploient pour servir leurs fins de vulgaires salariés, dénommés « auxiliaires », qu'elles rémunèrent au plus bas prix afin d'augmenter les dividendes. L'esprit mercantile et « bourgeois » gouverne, en fin de compte, ces sociétés et les ramène, par des voies détournées, à constituer de nouveaux profits.

C'est que ces entreprises collectives ont besoin d'administrateurs expérimentés. Il importe au plus haut degré qu'ils possèdent l'art de présenter les produits selon les goûts de la clientèle, et de les grouper rapidement en vue de l'expédition. Ils doivent connaître la pratique des procédés commerciaux, tels que la confection des bulletins de prix courants, les envois de prospectus et d'échantillons, — le mécanisme compliqué des marchés, des débouchés, des tarifs de transports et de douanes. Il est difficile de s'assurer le concours d'hommes qui veuillent mettre au service de la collectivité, et non pas réserver pour eux-mêmes, l'emploi de ces qualités.

(1) V. Levasseur : *Salariat et Salaires*, Douin 1909, p. 400 et suiv.

Il faut signaler pourtant — bien que ceci ne soit pas, à proprement parler, de la coopération — les résultats obtenus par des sociétés qui ont organisé la vente des produits spéciaux de leur région. Des syndicats d'exportation en ont assuré l'expédition jusqu'en Angleterre.

Le *Syndicat central des Agriculteurs de France* a établi un office qui sert d'intermédiaire entre ses membres pour les achats et ventes réciproques de semences, fourrages et aliments du bétail.

Et c'est encore un bienfait de la coopération entre producteurs que les achats en commun, but essentiel des *syndicats agricoles*. Sur ce terrain, un grand pas est fait. Grâce à la centralisation des syndicats français, le petit cultivateur, dans ses plus modestes achats, obtient, par son union avec des centaines et des milliers d'autres producteurs, des rabais plus considérables et des garanties plus sérieuses pour la qualité des fournitures. Il y a économie de frais généraux, et les débouchés sont élargis. On voit quels avantages de pareilles initiatives peuvent procurer à certaines catégories d'acheteurs.

En somme, les coopérations de production ne réussissent guère en France que sous les formes spéciales du syndicat agricole, de la « fruitière » et des associations pour l'achat en commun. L'expérience condamne toutes autres tentatives qui, lorsqu'elles ne sont pas éphémères, ne trouvent rien de mieux que de maintenir l'« odieux profit » de l'entrepreneur ordinaire.

Les coopératives de consommation. — Nous entrons ici dans un domaine tout différent. Tandis que la coopérative de production, dirigée contre le capitaliste ou contre l'entrepreneur, se heurte à toutes sortes de difficultés et — il faut l'avouer — à une hostilité systématique, la coopérative de consommation voit s'ouvrir devant elle des chemins pleins de promesses. Sauf, bien entendu, chez les petits commerçants qu'elle prétend remplacer, elle ne

trouve que des sourires, parfois indulgents, voire ironiques. Loin de l'incriminer et de la combattre, une partie de la petite bourgeoisie, dont elle flatte les goûts parcimonieux, l'approuve et l'encourage. D'autres préconisent la coopérative pour empêcher le prolétariat de tomber dans l'utopie révolutionnaire. En 1884, comme on se plaignait déjà de la cherté des vivres, M. Edouard Aynard, l'un des adeptes les plus éminents de l'école libérale, s'exprimait en ces termes devant la Société d'Economie politique de Lyon :

« Il est à désirer que le bon marché, qui résulte de l'abondance des produits, arrive à sa destination et ne se perde pas en route, par suite de la mauvaise organisation de son agent distributeur, le commerce de détail. On est très loin, actuellement, de jouir du bas prix des choses, par suite du fonctionnement tout à fait défectueux du commerce secondaire.

« La multiplicité des détaillants, leur ignorance, le peu d'ordre qui existe dans leurs affaires, et l'incurie du public, créent un énorme gaspillage. Chose étrange, nous discutons, et de très près, le prix des marchandises en gros, leur cours est réglé et nivelé de la plus étroite façon, et nous ne songeons point à discuter sérieusement le prix de ce que nous consommons tous les jours. Des variations étendues se produisent dans nos villes, de boutique en boutique, d'une rue à l'autre, sur tous les objets nécessaires à la vie. *La révolte du consommateur devra se produire en France*, comme elle s'est produite en Angleterre, *sous la forme de la société coopérative de consommation*. Ces associations, en faisant le bien de leurs membres, feraient aussi le bien de tout le monde, car elles forceraient le commerce de détail à se réformer et à nous faire profiter du prix abaissé de toutes choses... (1) »

(1) V. Compte rendu analytique des rapports lus à la Société d'Economie politique de Lyon, 1889, p. 79 et suiv.

A l'époque où M. Aynard prononçait ces paroles prophétiques, les coopératives de consommation n'étaient encore qu'à l'état embryonnaire. On n'en comptait guère plus de 600 en 1886 ; en 1906, vingt ans plus tard, leur nombre s'élevait à 2.148. En 1911, il y en a 2.872, groupant — selon les statistiques officielles, assez sujettes à caution — 805.000 sociétaires. Le chiffre total des ventes effectuées par ces 2.872 coopératives arrive à 263.813.000 francs.

Diverses remarques s'imposent immédiatement. Les progrès accomplis ces dernières années sont plus superficiels que réels. L'effectif moyen de chaque société reste faible : 280 membres seulement, et la moyenne du chiffre annuel d'affaires ne dépasse pas 91.000 francs. Faible est aussi la moyenne d'achat par tête de sociétaire : ce « thermomètre de la ferveur coopérative » marque 327 degrés, c'est-à-dire 327 francs. Il n'y a pas là de quoi chanter victoire.

Ces résultats paraissent des plus modestes si nous leur opposons l'évolution grandiose de coopératives en certains pays voisins.

L'Angleterre, véritable patrie de la méthode coopérative, dénombre seulement 1.428 sociétés ; mais ces 1.428 sociétés, qui comprennent 2.500.000 membres, font annuellement 1.800 millions d'affaires et totalisent 300 millions de « trop-perçu ». La Wholesale — fédération de coopératives anglaises — arrive à acheter en bloc 7 millions de kilos de thé, pour 24 millions de francs. Productrice et distributrice à la fois, elle a créé des moulins produisant pour 22 millions de francs de farine, des savonneries qui livrent pour 8 millions de francs de savon, des cordonneries qui répartissent pour 15 millions de chaussures, une manufacture de marmelade d'oranges et de fraises qui débite 80.000 pots par semaine, etc. La Wholesale possède de gigantesques magasins où elle réalise 628 millions de francs de vente, et dix-huit fabriques où elle produit pour 145 millions d'articles des plus variés ; elle importe, en partie par ses

propres bateaux, 175 millions de francs de produits de tous pays (1).

Rochdale, la « ville sainte » de la coopération britannique, groupe aujourd'hui 18.000 familles, sur 83.000 habitants, dans sa fameuse association des « Equitables pionniers » qui distribue 15 % de bénéfices nets. Aussi tous les habitants de cette ville, ou presque tous, sont-ils coopérateurs ; le commerce de détail n'existe plus dans cette extraordinaire cité.

En Allemagne les coopératives réunissent 1 million $1/2$ de sociétaires et vendent pour 500 millions.

En Belgique, les coopératives fondées, les unes par les catholiques, les autres par les socialistes, sont très prospères. Une des plus importantes est le Voruit, de Gand, qui compte plus de 2.000 membres ; il avait été fondé en 1873 par d'anciens membres de l'Internationale.

En Russie, il y a 4.000 sociétés avec 1 million $1/2$ de membres.

En Italie, 4.168 sociétés.

En Suisse, l'idée coopérative est en grand progrès. Depuis deux ans le nombre des sociétaires s'est élevé de 204.000 à 212.000, le chiffre des ventes de 89 millions à 100 millions de francs, ce qui donne une moyenne de vente, par société, de 333.000 francs (au lieu de 91.000 en France) et de 472 francs par membre (au lieu de 327 en France). La Société de Zurich, vient, après celle de Bâle, de dépasser le chiffre de 20.000 membres, et ce sera bientôt le tour de celle de Genève. La Suisse nous offrira prochainement le spectacle de grandes villes où la majorité de la population sera coopératisée.

En définitive, nous sommes loin des résultats obtenus dans certains pays étrangers, notamment en Angleterre, en Belgique et en Suisse. On peut dire que les tendances à la solidarité, même intéressée, sont faibles chez nous.

(1) Nous empruntons la plupart de ces chiffres aux études de M. Gide et de M. Levasseur.

C'est d'ailleurs une observation générale aux pays latins, où la proportion des coopérateurs est de 12 1/2 % de la population totale, tandis que dans les nations anglo-saxonnes elle est de 28 %.

Les résultats de la coopération. — Pourtant les avantages pratiques du système ne sont pas niables. M. Charles Gide veut que la coopération ait douze vertus, comme l'Eglise eut douze apôtres. Cette symbolique démonstration ne manque pas de saveur, et il est utile que nous la résumions en quelques lignes, car plusieurs points se rapportent directement à notre sujet. L'évangile de la coopération nous conduit donc :

1° *A mieux vivre*, par la vérification facile de la qualité des produits ;

2° *A payer comptant*, la vente à crédit étant une véritable plaie des petits ménages ;

3° *A épargner sans peine*, par le mécanisme de la ristourne ;

4° *A simplifier les rouages économiques*, par la suppression des intermédiaires parasites ;

5° *A lutter contre les débits de boissons et l'alcoolisme*, par la consommation à domicile et par la vente de boissons hygiéniques ;

6° *A gagner les femmes aux questions sociales*, en leur montrant chaque jour, par la pratique ménagère, les avantages matériels et moraux de la solidarité ;

7° *A émanciper le peuple par l'éducation*, en lui apprenant la pratique des affaires, le rôle des facteurs économiques et la connaissance des hommes ;

8° *A faciliter à tous l'accès de la propriété*, en supprimant le monopole du capitaliste, du propriétaire, du grand producteur, du marchand ;

9° *A reconstituer un patrimoine collectif*, les fonds de

réserve des sociétés pouvant servir à la fondation d'une espèce de « main-morte » ;

10° *A établir le juste prix*, par la limitation de l'offre et de la demande, ainsi que de la concurrence, dont l'exagération est néfaste aux intérêts du producteur, comme à ceux du consommateur ;

11° *A supprimer le profit*, pour en faire bénéficier le consommateur, au moins en partie (déduction faite du fonds de réserve) ;

12° *A abolir les conflits sociaux*, par l'organisation rationnelle de la vie.

Il y a — parlons du langage de la consommation — il y a, sur la table de M. Gide, « à boire et à manger ». Ne s'exagère-t-il pas le mérite du système, lorsqu'il le croit capable de constituer une propriété collective, d'émanciper le travailleur et d'engendrer l'harmonie universelle ? Voilà de bien vastes conceptions — disons le mot, des chimères — auxquelles l'expérience inflige chaque jour de cruelles déceptions. On n'ignore pas, au reste, que le coopératisme — du moins le coopératisme français — est fort divisé sur le but à atteindre. Au mois de septembre 1887, le deuxième Congrès national des sociétés de consommation posait la question en ces termes : « La coopération doit-elle être *un instrument de bon marché ou un instrument de formation de capital* ? C'est-à-dire, dans l'esprit des congressistes : la coopération doit-elle uniquement servir les intérêts du consommateur, par l'abaissement des prix de vente, ou doit-elle au contraire, en vendant au prix du commerce de détail et en capitalisant les bénéfices, constituer un trésor de guerre au prolétariat militant ?

Depuis ces controverses du début, les coopérateurs ont bifurqué : les uns — les « rouges », rattachés à la Bourse des coopératives socialistes — puisent leurs inspirations au sein du « Parti », ferment leurs portes aux profanes (non-ouvriers, ou même non-syndiqués), et ne visent qu'à subventionner, par les bénéfices réalisés, les œuvres de pro-

pagande révolutionnaire. La coopération n'est, pour ceux-là, qu'une étape vers la socialisation générale de la production, un moyen d'aboutir à la suppression du patronat et du salariat.

Les autres — les jaunes, si l'on veut — disciples de « l'école de Nîmes », ouvrent leurs sociétés et leurs magasins à tout venant, sans s'inquiéter des professions ni des tendances. Ils n'ont pour but que d'assurer la bonne qualité des produits et d'abaisser les prix, soit en vendant au-dessous des cours du détail, soit en distribuant intégralement aux associés, sous forme de ristourne en fin d'année, les bénéfices recueillis. Ils ne se proposent pas un lointain idéal ; ils songent aux intérêts présents, et c'est à peine s'ils espèrent, avec le « Comité Central de l'Union », l'avènement futur d'un régime coopératif généralisé.

Ces coopérateurs réalistes et pratiques, qui n'obéissent qu'à des préoccupations purement économiques, doivent attirer tout spécialement notre attention.

Lorsque la coopérative ne cherche pas « l'épargne automatique », c'est-à-dire quand elle ne vise pas à partager entre ses membres, en fin d'exercice, de forts dividendes, arrive-t-elle à abaisser sensiblement les prix de détail ? On constate que la vente au-dessous des cours commerciaux est pratiquée surtout dans les boulangeries coopératives, qui constituent d'ailleurs le bon tiers des sociétés françaises de consommation. Dans certaines villes du Nord, à Lille, à Roubaix, à Tourcoing, où la panification coopérative se pratique sur une vaste échelle, le prix du pain a pu être abaissé de plusieurs centimes au-dessous de la taxe officielle, ce qui n'empêche pas les sociétés de distribuer encore 18 à 25 % de ristourne au prorata des achats. La boulangerie coopérative de Baraban, à Lyon, qui livre 600 kilos de pain par jour, consent un rabais de 0,04 par kilo. D'une façon générale, les boulangeries coopératives — qui intéressent en même temps la production et la consommation, et qui ont un caractère bien particulier —

font d'assez bonnes affaires dès qu'elles groupent un grand nombre de sociétaires et qu'elles disposent d'un matériel suffisant.

Mais les coopératives de consommation proprement dites — celles qui ont trait à l'épicerie, à la charcuterie, à la fromagerie, aux boissons hygiéniques — vendent le plus souvent aux prix courants, ou à peu de différence près, et rémunèrent leurs participants à la fin de l'année. Certaines mettent une sorte de coquetterie à vendre même au-dessus des tarifs ordinaires. Ainsi, le 15 septembre dernier, une importante coopérative de Paris, « la Bellevilloise », annonçait sur une affiche : « Grande baisse de prix. Porc frais à 1 fr. 40 le kilo ! » Ce qui indiquait qu'auparavant le porc frais se vendait au moins 1 fr. 50. Or, le nouveau prix de 1 fr. 40, offert comme si avantageux aux coopérateurs, était alors courant chez les détaillants ; quelques-uns vendaient même à 1 fr. 30.

La « Prévoyante » de Croix (Nord) se vante de pratiquer le même procédé. Il est vrai qu'elle ristourne à ses membres un dividende de 20 à 25 %.

Dans ces conditions, la récente crise de cherté s'est aussi bien fait sentir dans les coopératives que chez les commerçants détaillants. La Wholesale anglaise nous apprend que ses prix ont subi l'ascension suivante :

Année		Bon porc	Porc ordinaire	Beurre
1898	la livre	0.60	0.40	1.40
1906	—	0.82	0.61	1.60
1908	—	0.76	0.62	1.62
1910	—	1.02	0.85	1.60

Le pourcentage de la ristourne, dans les sociétés françaises, est des plus variables : de 1 à 25 %. En général, on se déclare très satisfait quand le dividende atteint 4 ou 5 %. Les coopératives de Genève, admirablement organisées, distribuent couramment du 15 %, et se constituent en outre des réserves importantes.

L'*Almanach de la Coopération* (1) nous donne la récapitulation suivante :

Sans être pessimistes, on ne peut guère compter en France qu'un millier de sociétés coopératives réellement de « consommation », si l'on excepte celles ne répartissant que certains articles tels que : charbons, vins et bières, et les boulangeries qui sont en même temps coopératives de production et de consommation.

Sur ces 1.000 sociétés, 30 à peine atteignent ou dépassent 3.000 membres ; les 970 autres voient leurs adhérents varier entre 20 et 2.000. La marge, pour ces dernières, est grande ; aussi avons-nous adopté le chiffre de 200, à peu près dans la normale :

Il résulte donc que :

1 ^o 30 sociétés à 3.000 membres devraient répartir $4.332.000 \times 30$	Fr.	129.960.000
970 sociétés à 200 membres devraient répartir 170.400×970	Fr.	165.288.000
Ensemble ..	Fr.	<u>286.248.000</u>

2^o Les fonds collectifs et impartageables seraient :

Pour les 30 sociétés de 3.000 membres 80.640×30	Fr.	2.419.200
Pour les 970 sociétés de 200 membres 3.408×970	Fr.	3.305.760
Ensemble...	Fr.	<u>5.724 960</u>

3^o Et les bonis ou « trop perçus » distribués seraient ;

Pour les 30 sociétés de 3.000 membres 161.280×30	Fr.	4.838.400
A reporter . .	Fr.	<u>4.838.400</u>

(1) Édité par le « Comité Central de l'Union coopérative » 1, rue Christine à Paris. (Année 1912).

	<i>Report</i> . . Fr.	4.838.400
Pour les 970 sociétés de 200 membres		,
10.224 X 970	Fr.	9.917.280
	Ensemble .. Fr.	<u>14.755.680</u>

Les deux derniers totaux additionnés nous apprennent que les 1.000 sociétés en question donnent, *théoriquement*, plus de 20 millions de bénéfices. Ce sont, en somme, 80 millions, que les coopérateurs français mettent dans leurs poches, au lieu de les abandonner au commerce de détail. Répartie entre 200.000 sociétaires environ, cette somme assure à chacun d'eux une ristourne approximative et moyenne de 100 francs, qui n'est pas à dédaigner dans le budget d'un petit ménage.

Mais ces chiffres, nous le répétons, n'ont rien d'absolu. L'auteur qui les cite se garde lui-même de les donner comme tels, et il ne les avance que sous la forme conditionnelle. En pareille matière, les statistiques sont extrêmement difficiles à établir, par suite du manque d'unité et de direction qui règne dans la coopération française. Et ici, nous mettons véritablement le doigt sur la plaie. Pas de plan d'ensemble, pas de vues élevées, pas d'idées conductrices. Des sociétés se fondent au petit bonheur, vivent péniblement quelques mois, quelques années, périssent, disparaissent ou sont absorbées par d'autres qui suivront le même sort. Les administrateurs s'attardent aux querelles de clocher, aux discussions politiques ou religieuses, aux questions de personnes ; ils s'ignorent les uns les autres ou se jalourent, tout comme les commerçants entre eux ; à telles enseignes que le mouvement coopératif, tiré par ceux-ci, poussé par ceux-là, se voit incapable d'un grand effort et d'une marche vers le succès.

Il faut signaler pourtant une tentative des plus intéressantes pour remédier à cet état de choses. C'est la récente constitution d'une « Société coopérative de gros » pour

l'achat en commun. La coopérative de gros sert à la fois de courtier et de commissionnaire aux coopératives de détail. Achetant par grandes quantités, et dans leur pays d'origine, les denrées destinées à la vente, elle réalise d'appréciables économies, s'assure les meilleures qualités et forme, en outre, des traits d'union entre toutes les coopératives de vente qui sont ses clients.

Du rapport présenté par M. Daudé-Bancel, secrétaire général de l'*Union*, à la deuxième assemblée de la Coopérative de gros, il résulte qu'en 1910, sur 1.476.623 francs d'affaires, il y a eu un boni brut de 58.240 fr. 85 et (les frais généraux et les ristournes aux sociétés s'élevant à 46.729 fr. 58) un boni net de 6.042 fr. 17, qui a été ainsi affecté : 5 % (302 fr. 11) à la réserve légale ; 5 % (302 fr. 11) au fonds de prévoyance ; 50 % (3.021 fr. 09) au fonds de développement ; 15 % (906 fr. 30) au Comité central de l'Union coopérative ; 25 % (1.510 fr. 54) aux sociétés acheteuses.

Voilà, cette fois, des résultats significatifs. Ils démontrent que l'achat en commun est encore, pour les coopératives, le meilleur moyen de faire des économies et de diminuer, par conséquent, le prix de revient des produits. N'est ce point, au surplus, par l'achat en commun que de grandes sociétés à forme capitaliste — la maison Potin, à Paris ; les Docks Rémois, les Docks Lyonnais, la Société Moderne d'Alimentation, etc. — arrivent, avec des réductions de prix et diverses combinaisons de primes, à attirer une si forte clientèle ?

Dans le même ordre d'idées, l'*Union coopérative des sociétés françaises de consommation*, estimant que l'heure est bien choisie pour imprimer un décisif effort au mouvement, vient de demander, dans ce but, l'institution d'un service autonome de crédits et de prêts aux coopératives françaises de consommation et à leurs groupements d'achats en commun.

Les coopératives paient l'impôt de la licence et de la patente, même quand elles ne vendent pas au public. Au

point de vue légal et fiscal, elles sont considérées comme des commerçants. Elles ont même plus de charges que le commerce ; car elles paient des impôts sur les biens de main-morte, sur l'augmentation du capital, sur la transmission des parts. Il est légitime qu'elles jouissent au moins des mêmes avantages que les commerçants. Elles représentent, de plus, l'intérêt des consommateurs, qui est aussi digne d'attention que celui des producteurs. Signalons enfin la nomination d'un représentant des coopératives parmi les membres de la commission de la réforme bancaire, ce qui prouve qu'elles seront comprises parmi les bénéficiaires de la nouvelle organisation.

L'avenir de la coopération. — De tout ce qui précède, que devons-nous conclure ? La solution coopératiste pourrait-elle être un remède efficace contre la cherté croissante de la vie ? Les expériences tentées sont-elles décisives ? Les promesses faites peuvent-elles apaiser nos inquiétudes et nous montrer l'avenir économique sous de moins sombres couleurs ? Gardons-nous à cet égard d'un optimisme exagéré. Si séduisant que soit le principe, n'oublions pas qu'il heurte le caractère même de notre race ; il ne pourra donner satisfaction à notre mentalité essentiellement individualiste. Et nous doutons fort que ce système puisse jamais se généraliser chez nous. Si remarquables, au reste, que soient certains résultats, ne perdons pas de vue qu'ils découlent de circonstances exceptionnelles, de conditions spéciales, et qu'enfin le succès de toute entreprise dépend de l'aptitude des hommes, plus que de la valeur des choses. L'idée coopérative rencontre, chez nous en particulier, des obstacles analogues à ceux qui nuisent à la bonne organisation syndicale. Ces deux organismes sont dissous par le même ferment : l'esprit d'association et d'intérêt mutuel n'imprègne pas plus les efforts des coopérateurs que l'action des syndiqués.

En outre de ces ennemis intérieurs, la coopération trouve sur sa route de puissants adversaires : ce sont les

femmes, ce sont les commerçants; celles-là vite rebutées par l'austérité de cette méthode, ceux-ci défendant leur privilège avec une ardeur compréhensible. Enfin, la véritable coopération — la coopération purement économique — est vue d'un mauvais œil par les militants socialistes. Ils affirment — et en cela ils n'ont peut-être pas tort — que l'idée coopératiste est une idée essentiellement bourgeoise et que les coopérateurs sont « férus de propriété individuelle ». Ils s'aperçoivent que les coopératives — du moins celles qui n'ont pas un but de propagande — inculquent à leurs membres un esprit d'ordre et d'épargne qui les réconcilient fatalement avec l'« infâme capital ». Depuis une dizaine d'années, tous les congrès socialistes, au cours de débats passionnés, ont agité cette question. En 1910, notamment, M. Jules Guesde demandait que les coopératives « rouges », celles acceptant officieusement le patronage collectiviste, fussent désormais contrôlées officiellement par le parti socialiste (S. P. I. O.) et que leurs bénéfices fussent intégralement affectés à la défense de la « cause ». Citons ce passage édifiant d'un compte rendu (1) :

M. GUESDE. — « La coopération n'a rien de spécifiquement socialiste. Elle ne vaut que comme instrument. »

Et l'orateur en signale tout de suite les dangers :

« Prenons garde. En mettant à meilleur marché la vie ouvrière, la coopération peut porter tort aux salaires qui ne s'élèvent qu'en proportion des besoins. »

A l'appui de ses dires, l'orateur cite la Belgique, où les salaires sont d'autant plus bas que les coopératives sont plus nombreuses. Puis il ajoute :

« Les coopératives sont condamnées par notre société capitaliste à devenir elles-mêmes associations capitalistes. Obligées de vivre à bénéfice, elles deviennent simplement de grands magasins. »

Et le leader socialiste poursuit :

« Il est inouï que, lorsque l'on songe à réaliser une œuvre anticapitaliste dans une société capitaliste, l'on crée une oasis dans ce désert. »

Résumant toute sa pensée, M. Guesde conclut :

« Les coopératives ne valent que pour fournir des subsides au parti. »

La thèse de M. Guesde faillit prévaloir. 201 voix seulement, contre 142, conservèrent l'indépendance — d'ailleurs très relative — des sociétés rouges.

Mais, ne nous le dissimulons pas ; coopération et révolution s'opposent profondément. Dans une interview récente, M. Ribot le constatait encore avec toute l'autorité qui s'attache à son nom. L'éminent homme d'Etat s'exprimait ainsi :

« Plus les coopératives auront la sagesse de se tenir en dehors des querelles d'écoles et des discussions religieuses ou politiques, plus rapides seront leurs progrès. Elles n'ont pas besoin pour vivre d'une révolution ; mais elles font elles-mêmes, peu à peu, une révolution toute pacifique dans les idées, les habitudes et l'éducation du pays. Elles contribuent à créer, sans violence, un ordre nouveau fondé sur la liberté, et sur l'esprit d'initiative et de self government indispensable aux démocraties qui veulent rester maîtresses d'elles-mêmes. »

Reste à savoir si notre démocratie entend rester « maîtresse d'elle-même ». Ce n'est point, en tout cas, l'idéal que lui proposent nos révolutionnaires dénommés « socialistes unifiés ». Du moment que la crise de la vie chère leur a paru une excellente occasion d'exciter les colères en augmentant la division apparente des intérêts, on comprend de quels anathèmes ils accablent tout remède proposé, ce remède ne fût-il qu'un simple sédatif.

Une Hygiène sociale.

Nous disions, au début du précédent chapitre, que la philosophie et la science modernes tendaient à réhabiliter l'expérience. La médecine, en particulier, délaissant l'innombrable pharmacopée de nos aïeux, demande des leçons à la nature. Elle s'attache à l'étude des milieux et s'efforce de les modifier dans le sens le plus favorable au développement humain. Elle ne se contente plus, comme autrefois, de traiter le malade. Elle estime que le plus sûr moyen de bien vivre, c'est encore de conserver la santé lorsqu'on l'a. Et, lorsqu'on a perdu cette santé, le plus sage est d'essayer de la recouvrer sans rien demander aux drogues, mais seulement par de méthodiques et sages « adaptations », en rétablissant l'équilibre entre la nature et l'homme. Cela s'appelle de l'*hygiène*. Or, la vie chère nous étant apparue comme le symptôme d'une véritable maladie économique et sociale, voyons si le meilleur moyen de la guérir ne consisterait pas dans une « hygiène » appropriée.

Le citoyen français du ^{xx}e siècle vit-il « socialement » d'une façon normale, rationnelle, favorable à son évolution ? Les constructeurs d'utopies, les inventeurs de mythes nous répondent hardiment par la négative, et nous proposent chacun leurs systèmes, seuls capables, assurent-ils, de régénérer la société. Pour nous, plus sceptiques et plus modestes, nous voudrions simplement savoir si notre vie économique ne pourrait pas être légèrement améliorée, non plus par l'intervention de l'État qui n'y peut pas grand chose, mais par notre propre action. Ne serait-il pas possible, par une réforme de nos *habitudes*, par une compréhension positive de nos devoirs et de nos intérêts, en un mot par une meilleure « adaptation », d'arriver à mieux vivre au milieu des lois qui nous gouvernent et des nécessités qui nous étreignent ?

*
* *

Une hygiène sociale bien entendue nous ordonnerait le *retour à la terre*, prêché naguère si éloquemment par M. Méline. Il semble bien qu'un mouvement soit à la veille de se dessiner en ce sens : les prétendues fortunes réalisées, en ces temps de vaches maigres, par de prudents agriculteurs, et une légère augmentation de la valeur locative du sol constatée dans certaines régions, paraissent restituer à la glèbe un peu de son ancien prestige. Il faudrait que les grands propriétaires prêchassent d'exemple et renoncassent à cet « absentéisme » démoralisateur qui nous a causé tant de mal. Il faudrait aussi que les pouvoirs publics manifestassent une sollicitude plus éclairée, plus soutenue, plus vigilante à l'égard des intérêts ruraux. Dans son rapport sur le budget de l'agriculture, M. Fernand David, s'exprimait ainsi :

L'ignorance économique constitue pour les agriculteurs un gros danger ; à cause d'elle, ils produisent souvent par routine et au hasard, ignorent l'état des débouchés et les besoins du marché ; c'est elle qui les livre pieds et poings liés à la spéculation.

Il faudrait donc que des statistiques claires, précises et bien faites soient envoyées et, au besoin, affichées dans chaque commune, indiquant aux intéressés l'orientation qu'ils doivent donner à leur culture, afin d'en obtenir le résultat le plus avantageux pour eux-mêmes et le plus favorable à l'intérêt social, et leur fassent connaître les débouchés, les cours locaux, nationaux et mondiaux.

Un effort fructueux devrait être tenté pour l'enseignement agricole et ménager. Des statistiques citées à la Chambre par M. Plissonnier, il ressort que, malgré les progrès réalisés par notre agriculture, la moyenne de production à l'hectare, pendant les dix dernières années, a été pour le blé, de 1.375 kilos en France, 1.920 en Allemagne, 2.127 en Angleterre, 2.343 en Belgique, 2.726 au Danemark.

Pour la pomme de terre même différence au détriment de notre sol : la France récolte 8.000 kilos par hectare, la Belgique, 16.000 kilos, soit le double.

A quoi cela tient-il ? Est-ce que les terres d'Angleterre, d'Allemagne, de Danemark ou de Belgique, sont meilleures que les nôtres ? Assurément non. Mais, chez nous, l'instruction agricole fait défaut. On s'en tient à la routine ancestrale. Trop souvent, les paysans de France ignorent la valeur fertilisante des différents engrais et leur appropriation aux différents sols. Ils ne savent pas utiliser les fumiers et les purins de ferme, ils conduisent mal leurs assolements ; ils ne savent pas tirer parti, pour la vente, des petits produits de la ferme ; bien rares sont ceux qui ont appris à sélectionner les semences en vue d'un rendement meilleur.

Tout cela doit être appris à l'école d'agriculture. Or, il n'y a environ que 2.000 jeunes gens et 600 jeunes filles qui reçoivent actuellement cet enseignement : c'est bien insuffisant. Nous possédons trente-trois écoles pratiques d'agriculture, une quinzaine d'écoles ménagères ambulantes ; il en faudrait plusieurs par départements, donnant une instruction appropriée aux produits de la région, préparant les jeunes gens à organiser la culture comme une industrie et un commerce, dont les recettes et les dépenses sont calculées en vue du maximum de bénéfices ; inculquant enfin aux jeunes paysannes la science pratique de la direction d'un ménage, d'une basse-cour, d'une laiterie, d'un jardin.

Tout cela est fort bien, diront les paysans ; mais, quand nous aurons consentis des frais énormes pour améliorer nos terres, nos exploitations rurales, qui donc nous garantira contre les intempéries et les épizooties ?

Dans ce domaine encore, une œuvre immense peut être accomplie. C'est à tort que l'agriculteur se croirait impuissant contre les fléaux naturels. Des travaux de protection, de reboisement peuvent être entrepris contre les inondations ; la science moderne s'apprête à remplacer les tirs contre la grêle, déjà efficaces, par le niagara électrique qui décharge les nuages et constitue un nouveau progrès ; des

canaux d'irrigation peuvent encore fertiliser des régions entières; un service de renseignements météorologiques, dont on vient de jeter les bases, préviendra les agriculteurs des intempéries. Enfin, on annonce que les savants professeur de l'Institut Pasteur et de l'école d'Alfort, ont découvert le vaccin contre la fièvre aphteuse, et le gouvernement va demander aux Chambres les quelques centaines de mille francs nécessaires pour mettre en exploitation cette découverte et préserver ainsi peut-être notre cheptel des désastreuses épidémies qui l'ont si cruellement éprouvé cette année.

En ce qui concerne l'enseignement agricole, la protection de nos vignobles, etc., l'initiative privée — et notamment les groupements tels que l'*Union du Sud-Est des syndicats agricoles* — ont déjà réalisé des merveilles. L'État ne pourra mieux faire. Il ne saurait d'ailleurs être question pour lui de remplacer l'initiative privée; il peut seulement la seconder par des subventions et s'appliquer à développer, de son côté, l'enseignement agricole.

Enfin, un emploi plus généralisé des machines peut suppléer, dans une certaine mesure, au manque de bras dont se plaint l'agriculture.

Déjà, dans l'industrie, le développement du machinisme avait, durant la seconde moitié du xix^e siècle, réduit la part de la main-d'œuvre et, parfois aussi, compensé son renchérissement. Dans l'agriculture, l'emploi des machines aura les mêmes résultats; sans compter qu'elle permettra d'augmenter les rendements.

Ajoutons qu'on ne fera jamais assez pour encourager le progrès des associations rurales. Les résultats obtenus à cet égard sont déjà remarquables. Nos campagnes comptent aujourd'hui 4.000 syndicats, 200 sociétés coopératives de laiterie, 1.750 sociétés de fromagerie, 400 coopératives de boulangerie, 150 coopératives de production et de vente, 2.500 caisses de crédit agricole, 8.000 caisses d'assurances mutuelles contre l'incendie, la grêle et la mortalité du bétail, etc...

Félicitons-nous de ce développement, sans doute bien insuffisant, mais déjà plus considérable que n'est porté à le croire le grand public. Seule l'association est capable d'instruire et de fortifier le paysan, de le mettre en garde contre lui-même, de le dégager des routines ancestrales, de lui montrer enfin les avantages d'une vie saine, rationnelle et probe.

*
* *

Dénoncer les besoins factices : tel nous paraît être le second commandement de l'hygiène sociale. Nous ne voulons point revenir ici sur ce que nous avons dit plus haut, (V. le chapitre consacré au « superflu »). Ayant envisagé les besoins nouveaux comme des *faits* établis, plutôt que comme des *causes* regrettables de cherté, nous ne saurions conseiller de les abolir pour diminuer le prix de la vie. Ou, du moins, ce n'est point notre affaire. L'économie politique n'est pas une école de morale ; elle n'a pas à se proposer la perfection de l'homme, mais seulement l'amélioration de sa vie matérielle par les moyens les plus pratiques, les plus éloignés de toute vaine spéculation. Elle ne table pas sur l'homme « tel qu'il devrait être », mais sur l'homme « tel qu'il est », et, partant de là, elle s'applique à mettre l'ordre dans ses affaires.

Donc, nous ne reprocherons pas à nos contemporains leurs exigences croissantes. S'il est vrai que la vie leur serait plus aisée avec des besoins moins grands et moins nombreux, nous ne prétendons point les réconcilier avec la simplicité d'une existence bucolique. Il nous faut vivre avec notre époque, et considérer comme définitivement acquis les usages de confort et d'élégance, les soucis de bonne chère, les fringales de liberté et de voyages, les complications et les raffinements dont notre civilisation nous a dotés.

Nous devons toutefois distinguer entre ces habitudes. Les unes sont imprimées par de véritables goûts de bien-être, ou par un souci d'éducation physique ou morale, ou par un compréhensible besoin de distractions. Les autres sont le fruit de l'envie, d'une sotte vanité qui nous incite à « paraître », — c'est-à-dire à dissimuler, sous des dehors brillants et ruineux l'humilité de notre condition — ou encore d'une perversion mentale qu'il importe de dévoiler et de combattre.

De véritables fléaux nationaux seraient à dénoncer. Outre l'alcoolisme, qui prélève sur la santé et sur le gain du travailleur une trop lourde dîme, l'habitude du jeu est désastreuse pour les modestes budgets. Le pari mutuel, qui atteignait le chiffre de 102 millions en 1897, dépasse aujourd'hui 321 millions : il a donc plus que triplé en vingt ans.

*
* *

Enfin, l'« hygiène sociale » nous prescrit de libérer en quelque sorte nos consciences sociales. Quel que soit le rôle économique que nous ayons à remplir, nous ne devons pas perdre de vue l'intérêt général.

Producteurs, intermédiaires, consommateurs peuvent favoriser l'harmonie économique, s'ils améliorent leurs propres méthodes et s'ils éprouvent le sentiment de leurs responsabilités. Tous les facteurs d'ordre économique et social sont solidaires. Si chacun, pour employer une expression triviale mais imagée, « tire la couverture à soi », il y a de fortes chances pour que la couverture soit déchirée et qu'elle ne puisse finalement réchauffer personne.

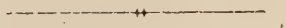
A cet endroit, notre ignorance et l'étroitesse de nos vues semblent incurables.

Nous avons vu comment les manifestations de ce regrettable état d'esprit se sont révélées lors des troubles de septembre et d'octobre 1911. Les intérêts en conflit se ruèrent

alors les uns sur les autres. Aucun désir d'entente, aucune confiance, aucune concession. On boycottait, on sabotait avec fureur, sans réfléchir un seul instant que ces gestes forcenés ne pouvaient rétablir l'équilibre économique et ramener l'abondance.

Et, dans les mesures implorées, quelle magnifique anarchie ! Certains consommateurs exigent qu'on taxe les commerçants ; les commerçants demandent qu'on supprime les droits de douane ; les producteurs supplient au contraire qu'on les protège encore davantage. Que vouliez vous que fit le gouvernement entre ces trois puissances, entre ces trois voix discordantes ?

Ce défaut d'harmonie entre les divers facteurs de l'existence, trop peu de personnes le constatent : et c'est peut-être un des errements économiques dont on a le moins parlé à propos de la vie chère.



L'organisation des Consommateurs

Pour que les forces de la mécanique sociale soient harmonieusement concourantes, la liberté ne suffit pas : il faut aussi l'équivalence. Faute de quoi, il n'y a pas de stabilité possible ; les forces supérieures détournent les forces inférieures ; et celles-ci, entraînées par le courant, ne peuvent donner leur mesure.

On peut précisément se demander si la force représentée par la consommation a fait équilibre aux autres forces économiques. Jusqu'au seuil du XIX^e siècle, nous voyons le négoce tout puissant. Étroitement groupés sous les bannières de leurs corporations, jaloux des privilèges que leur conserve la tradition et des faveurs que leur distribue le pouvoir, artisans de la fortune publique, les marchands ne rencontrent point d'obstacles. Plus tard, le machinisme, la division du travail, l'interpénétration des classes et le mouvement des idées déplacent tout-à-coup l'équilibre : c'est désormais le producteur qui règne, c'est le producteur qui dicte sa loi et qui canalise à son profit les principales sources de la richesse. Solidement aggloméré, protégé par les institutions, retranché dans la « citadelle du capital », qui donc oserait lui tenir tête ?

Ainsi, l'échange et la production ont successivement tenu le haut du pavé. Le triomphe de celle-ci n'a d'ailleurs point humilié celui-là ; le négociant est aujourd'hui le vassal du producteur, de l'industriel, du propriétaire ; mais vassal considérable, qu'il importe de ménager et d'honorer, car il pourrait bien, s'il le voulait, partir en guerre contre son suzerain. Cependant, quelles que soient entre l'un et l'autre les rivalités, quelques bonnes raisons qu'ils aient de s'incriminer réciproquement, ils se hâtent d'oublier leurs discordes et de se réconcilier devant cet ennemi commun, qui s'appelle le *consommateur*.

Le consommateur, l'immense, l'universel troupeau du consommateur est en effet, pour le producteur et pour l'intermédiaire, « taillable à merci ». Il ne s'agit point de lui demander son avis, de savoir ses préférences, de satisfaire ses besoins en ne prélevant qu'un modeste bénéfice ; on cherche à augmenter ce bénéfice autant que possible, en exploitant bien souvent la naïveté du consommateur, suivant certains usages et certaines règles très élastiques. C'est peut-être de bonne guerre ; mais, aussi bien, dans cette guerre les chances sont inégales. Comment cet esclave, ce paria qu'est le consommateur pourrait-il se défendre ? Il est multitude, mais multitude inerte, amorphe, multitude inconsciente et inorganique. Ses maîtres et seigneurs ont beau jeu : ils le dominent de toute la hauteur de leurs associations, de leurs syndicats, de leurs trusts, de leurs ententes diverses ; ils ne souffrent pas qu'il ait voix au chapitre.

Donc, c'est dans les termes les plus dédaigneux qu'on parle de lui, lorsqu'on s'avise par hasard de son existence. Le producteur et le commerçant sont socialement utiles : ils créent, ils distribuent la richesse. Le consommateur l'absorbe et la détruit. Les deux premiers représentent des têtes et des bras qui inventent, qui travaillent ; le troisième n'est à tout prendre, qu'un estomac, et sa fonction se réduit à digérer. L'ilote de Lacédémone ne méritait pas plus de considération que l'infortuné consommateur dans son rôle actuel.

Quelques théoriciens, cependant, l'ont relevé de son abjection. Bastiat, le sage et lyrique Bastiat, l'invite à collaborer aux « harmonies économiques ». Carlyle, Suart Mill, Ruskin, affirment qu'il a, non seulement des devoirs à remplir, mais des *droits* à faire valoir, parce qu'il est, dans la complète acception de ce terme, le « Directeur de la vie ». Leurs arguments peuvent se résumer sous trois chefs :

1^o La consommation est le but, la production n'est que

le moyen. L'homme ne consomme pas pour produire, mais il produit pour consommer. Tout, par conséquent, dans l'organisation économique, doit être subordonné aux désirs de la consommation.

2° Le consommateur est seul juge de ses intérêts. Ni le producteur, ni l'intermédiaire, ni l'Etat ne peuvent émettre l'excessive et ridicule prétention de mieux savoir que lui ce qui lui convient. Il doit avoir le dernier mot.

3° L'intérêt du consommateur se confond avec l'intérêt du public, c'est-à-dire de l'ensemble même des citoyens, tandis que les intérêts professionnels sont souvent en désaccord avec l'intérêt général de la Société. La consommation, d'ailleurs, n'est pas nécessairement égoïste; elle peut s'inspirer des plus nobles principes de l'altruisme et de la solidarité. Elle se réjouit de toutes les découvertes, de tous les progrès, alors que la production et l'échange tendent à conserver leurs profitables routines. La consommation doit diriger la vie.

L'économie politique et sociale, telle qu'on la conçoit en général, serait donc le manoir à l'envers. Si nous voulons qu'elle devienne habitable, qu'elle s'adapte aux fins modernes, il faut carrément la reconstituer en la remettant sur d'autres bases. Au rez-de-chaussée, les vastes appartements de la consommation, ouverts à la foule. Le producteur et le marchand logeront plus modestement aux étages supérieurs. On les fera descendre lorsqu'on aura besoin d'eux.

Mais l'application de ce système ne va pas sans rencontrer de terribles obstacles. Le producteur, l'intermédiaire sont quelques-uns. Le consommateur est M. Tout-le-Monde. De là vient la difficulté: on associe aisément un certain nombre de personnes que leur éducation, que des caractères semblables et des tendances communes séparent de la masse et dirigent dans le même sens. Mais comment grouper, confédérer, au dessus de toutes affinités naturelles, en dehors de toutes classes et de toutes professions, l'innombrable multitude des consommateurs. L'expérience démontre que le consommateur isolé, même s'il a cons-

cience de sa valeur économique, reste impuissant. Sa voix crie dans le désert. Son geste, offensif ou défensif, n'atteint que des fantômes, et cet énorme *pouvoir d'achat* qu'il détient — le plus souvent sans le savoir — il ne peut l'exercer qu'à la condition d'être instruit, d'être groupé, d'être organisé pour la lutte.

Et voici le problème, tel que M. Charles Gide, en ses leçons éloquentes (1), l'a nettement posé : « Le consommateur est roi, mais c'est un *roi fainéant*. Le consommateur peut tout, mais il ne sait rien.... Parce qu'il est inorganisé, le consommateur croit tout, avale tout, supporte tout.... Par l'éducation et l'organisation, il doit, comme le producteur, faire des miracles..... »

Ces miracles sont-ils possibles ? La « Vie chère », pour ramener cette étude à son thème essentiel, trouvera-t-elle de nouveaux remèdes dans l'éducation et dans l'organisation du consommateur ? Les coopératistes ont déjà prétendu nous le prouver, et nous avons constaté les inconvénients pratiques de leur méthode, réduite par ailleurs à des objets peut-être trop précis. Mais d'autres initiatives se sont manifestées ; d'autres fleuves, originaires de la même source, sont allés baigner d'autres terres. La multitude cherche à prendre conscience d'elle-même. Voyons ce que signifie ce « débordement » du consommateur.

Les Ligues sociales d'acheteurs. — Mettons immédiatement à part les « Ligues sociales » qui veulent enseigner à l'acheteur ses *devoirs*. Ruskin énonce en ces termes le catéchisme de l'acheteur, autrement dit du consommateur, pour employer l'expression que nous avons adoptée jusqu'ici :

1^o S'informer, lorsqu'on acquiert une chose, des conditions dans lesquelles elle a été produite.

2^o S'assurer si cette chose est vendue, par le marchand, au juste prix.

(1) V. *La Coopération* : « Le règne du consommateur », p. 213 et suiv.

3° Se demander quel usage on compte en faire ;

4° Rechercher si l'emploi qu'on en fera pour soi-même pourra bénéficier à la collectivité.

Ce sont ces quatre commandements qu'entendent propager les « L. S. A. ». Fondées d'abord aux Etats-Unis, puis introduites en France, en 1902, par l'initiative de M^{me} Jean Brunhes, elles sont dirigées par des catholiques sociaux, auxquels se joignent des libres-penseurs ayant des vues assez larges pour ne pas s'offusquer de ce voisinage. Les « L. S. A. » associent les personnes qui, « réfléchissant à la responsabilité qu'elles ont vis-à-vis des travailleurs en tant qu'acheteurs ou acheteuses, se préoccupent d'obtenir, par leurs achats quotidiens, éclairés et organisés, des améliorations progressives dans les conditions du travail ».

Le but est des plus louables. On fait appel au sens civique et à la conscience sociale. Il s'agit de moraliser l'acheteur et de lui faire comprendre ses devoirs de solidarité. Jusqu'à présent on ne s'était guère soucié que du « bon marché » des objets ; on se laissait déterminer par les commodités et les avantages qu'obtient le marchand, sans se douter un instant des misères et des souffrances qui paient ces faveurs (1).

Le *sweating system* et l'exploitation des ouvrières travaillant à domicile, la privation du repos hebdomadaire, l'hygiène déplorable des usines et des ateliers, le surmenage, les veillées, les maladies et tous les désordres qui en résultent : ces abus et ces fléaux, se dit-on, disparaîtront de la société dès que l'acheteur et l'acheteuse, qui détiennent la richesse, se concerteront pour les abolir en faisant peser leur puissance d'achat dans la balance économique.

Et l'intervention de l'Etat dans le contrat de travail — intervention dont les effets ne sont pas toujours heureux — sera rendue moins nécessaire lorsque la majorité des

(1) V. à ce sujet le bel ouvrage de M. Maurice Deslandres : *L'Acheteur, son rôle économique et social*. F. Pléan, 1911.

acheteurs comprendront ainsi leur devoir social. Ce sont les initiatives individuelles et collectives qui remédieront aux abus.

Quels seront les moyens d'action? D'abord, bien entendu, l'« éducation ». On répétera sur tous les tons à l'acheteur qu'il a, dans le domaine économique et social, une haute mission à remplir et que la satisfaction de ses exigences ne doit pas porter préjudice à certaines catégories de travailleurs.

Ensuite, on préconise l'organisation. Les acheteurs associés et fédérés feront gratuitement de la réclame, par leurs fameuses « listes blanches », aux producteurs et marchands qui traitent bien leur personnel. Ils boycotteront, par contre, les mauvais employeurs et les produits fabriqués dans de mauvaises conditions « sociales ». Des résultats partiels et locaux ont déjà été obtenus, en maintes circonstances, par les « ligues sociales ». Divers conflits du travail, notamment, où les ligueurs sont amiablement intervenus, ont reçu des solutions favorables. Ces résultats, bien qu'épars, ne sont point à négliger. Ils montrent que le consommateur, lorsqu'il veut secouer son indifférence et sortir de son apathie, est capable des sentiments les plus élevés et des plus dignes efforts, couronnés des résultats les plus appréciables.

Les ligues de consommateurs. — Certains se demanderont si ce n'est pas trop demander à l'acheteur, du moins pour une première « éducation », que de chercher à assurer le bien-être de ceux qui travaillent pour lui. Avant de lui montrer son devoir et de lui tracer les chemins un peu sévères d'une morale, si séduisante soit-elle, ne réussirait-on pas mieux à la grouper pour la conquête de ses *droits*, à l'armer pour la défense de ses intérêts? Le mobile sera, certes, infiniment moins noble, mais conviendrait-il d'en faire fi?

Au demeurant, devoirs et droits, en pareille matière, se complètent et se soutiennent les uns les autres : l'égoïsme

bien entendu pousse le consommateur à remplir ses devoirs collectifs, de même que la solidarité le conduit à défendre des intérêts qui sont les mêmes pour chacun. N'est-ce pas servir les intérêts de la classe ouvrière que de mettre les travailleurs en mesure d'obtenir les meilleures conditions d'achat possibles, si toutefois ces avantages ne sont pas obtenus au détriment d'autres salariés ? En somme, les ligues sociales d'acheteurs et les ligues de consommateurs satisfont à deux tournures d'esprit différentes, mais ne concourent pas à des buts opposés. Les secondes paraîtront plus indiquées au point de vue qui nous occupe ici, pour essayer de lutter contre la « vie chère », mais il ne faudrait pas que leurs campagnes fussent hostiles le moins du monde à la propagande excellente, et en quelque sorte compensatrice, des ligues sociales d'acheteurs.

Une lettre publique, récemment adressée par M. Jacques Tourret, secrétaire de la L. S. A., à M. Charles Fénétrier, président de la section lyonnaise de la « Ligue des consommateurs français », met parfaitement les choses au point.

« Loin de se contredire, déclare le signataire de cette épître, nos mouvements se complètent et s'appellent l'un l'autre. Ils peuvent puissamment s'entraider. Pour ma part, je souhaite que nombreuses nous soient données les occasions de collaborer, de lier partie avec vous dans des circonstances déterminées... Nos idées n'en demeureront pas moins distinctes. Si je pense, en effet, que le devoir du consommateur et son intérêt bien compris, sont inséparables le plus généralement, j'admets qu'ils peuvent diverger et s'opposer parfois. En ce cas, nous aurons à cœur, les uns et les autres, d'empêcher que ces oppositions ne dégénèrent en conflits, et de chercher loyalement le terrain où se fera de nouveau la conciliation du droit et du devoir... »

Ce point essentiel étant fixé, examinons l'action des ligues de consommateurs.

Les premières constituées avaient une action locale ou

un but spécial. Elles visaient certains objets strictement limités et leurs campagnes, à cet égard, ont souvent donné de surprenants résultats. Citons, à titre d'exemple :

Le *Touring-Club*, qui est probablement la doyenne des ligues actuellement existantes et aussi la plus prospère, est bien une sorte de ligue de consommateurs. Fondé en 1890, dans l'arrière-boutique d'un cabaret de Neuilly, par quelques cyclistes ingénieux, le T. C. F. compte aujourd'hui 130.000 adhérents, répartis et solidement « hiérarchisés » dans toute la France. Il dispose d'un budget annuel de 1.200.000 francs et son siège central, à Paris, est un véritable ministère. Le *Touring-Club* groupe en définitive les clients du tourisme sur route et de l'industrie hôtelière. On sait quels magnifiques efforts il a réalisés pour le développement du tourisme en France, quelles réformes il a réclamées — et non en vain — aux pouvoirs publics ; quelles conditions d'hygiène, de confort, de prix il a obtenues des hôteliers et autres bénéficiaires des sports ambulants.

Citons encore :

La Fédération des ligues de voyageurs de Chemins de fer, qui se propose « la défense des intérêts, du bien-être et de la sécurité des voyageurs ». Elle est administrée par un comité de direction, dont sont vice-présidents les présidents des ligues adhérentes, qui s'appellent :

1° Ligue des Voyageurs de la Compagnie des Chemins de fer de l'Ouest-Etat ;

2° Ligue pour la Défense des Droits et des Intérêts des Voyageurs de la ligne de Chemin de fer de Paris à Sceaux et à Limours ;

3° Union des Voyageurs du P.-O., ligne de Brétigny (Orléans) ;

4° Fédération des Abonnés des lignes de la Banlieue-Est ;

5° Fédération des Abonnés des lignes de la Banlieue-Nord ;

6° Union des Voyageurs du P.-L.-M.

Le ministère des Travaux Publics et les Compagnies écoutent avec attention et bienveillance les doléances présentées par l'intermédiaire de la Fédération, qui ne leur soumet d'ailleurs que « des questions parfaitement étudiées et des plaintes entièrement fondées ».

Mais « sa revendication fondamentale est que quelques membres du comité de Direction devraient figurer dans les commissions d'arbitrage et de conciliation, ainsi qu'au Comité consultatif des Chemins de fer ».

« Il est, en effet, pour le moins illogique, lisons-nous dans l'appel, que les principaux intéressés soient tenus à l'écart des assemblées où l'on discute leur sort. Cette réforme, acceptée — en principe — par le gouvernement, mais retardée par des changements administratifs, ne peut manquer d'être, avant peu, mise en pratique ».

La Ligue de l'Aliment Pur, fondée en 1909, à la suite du Congrès International de Paris, qui put être appelé assez justement « Le Congrès de la Fraude ».

Son but est d'obliger le producteur à déclarer la composition exacte des produits qu'il met en vente, et d'instituer un contrôle effectif de ces produits, grâce au « Label ». Ainsi doivent disparaître, dans la pensée des ligueurs, la fraude et la falsification. Son action n'est donc pas dirigée contre le producteur honnête ; mais, bien au contraire, elle s'appuie sur lui pour l'aider à éliminer les « brebis galeuses ».

La Ligue Nationale pour la Défense des Fumeurs, fondée en 1910, au lendemain des impôts Cochéry sur les tabacs dits « de luxe ». Elle eut la rare satisfaction, grâce à son active propagande, de faire capituler le fisc. Ces impôts, en effet, ont été supprimés par M. Caillaux, le public conscient ayant, sur un mot d'ordre, cessé d'acheter les produits surtaxés.

L'Association des Abonnés au Téléphone, qui poursuit l'administration postale de ses véhémentes réclamations.

Les *Ligues de Contribuables*, dont la plus importante est le Comité Central d'Etudes et de Défense fiscales.

Les *Syndicats d'Initiative* qui, dans les villes d'art, les stations thermales, les centres d'excursions, etc., favorisent les villégiatures, tout en s'élevant contre l'exploitation de l'étranger par les commerçants de l'endroit.

Enfin, les *Unions et Fédérations de Locataires* rentrent dans le même ordre d'idées.

Tout récemment, en présence de la crise de « vie chère », on a vu naître et se développer, à côté de ces associations d'intérêts particuliers, des ligues de consommateurs *stricto sensu*. Voici quelles sont, croyons-nous, les premières en date, dont nous avons appris la formation par les journaux.

Montceau-les-Mines, 6 septembre.

A Montceau-les-Mines, douze cents ménagères se sont réunies hier sous la présidence de M. Bouveri, maire et député. Elles ont constitué une *Ligue des consommateurs*. Puis elles se sont rendues au marché, où elles ont réussi à faire baisser les prix des denrées. Le beurre s'est vendu à 1 fr. 25.

Le Mans, 10 septembre.

Une ligue dite *de défense des intérêts des consommateurs* vient de se fonder au Mans. Ses adhérents sont déjà au nombre de quatre cents. Ils ont décidé « de protester par tous les moyens pacifiques et légaux pour arriver à faire diminuer toutes les denrées nécessaires à l'existence ».

Ces « syndicats de ventres » n'eurent qu'une existence éphémère. La plupart furent submergés par la vague révolutionnaire et s'évanouirent dès qu'elle eut passée.

Aussi bien ces créations ne correspondaient-elles pas à l'esprit et au but plus élevés que nous envisageons. Mais, à la date du 2 septembre 1911, une *Ligue des Consommateurs français*, ayant son siège à Paris, comprenant dans son Comité de Direction des hommes tels que MM. Gide, Benoit-Lévy, Daudé-Bancel, Ambroise Rendu, etc., faisait

afficher sur les murs des villes révoltées la proclamation suivante :

Le Comité de la Ligue des consommateurs français a décidé de vous adresser ses félicitations pour l'action énergique que vous menez en vue d'établir dans votre région la suprématie du consommateur. Il vous informe, d'autre part, qu'il se tient à votre entière disposition pour vous seconder dans la mesure de ses moyens.

Néanmoins, nous tenons à vous rappeler que nous sommes résolument hostiles à tous actes révolutionnaires qui pourraient seulement nuire à notre cause et à l'idée générale de notre ligue. Nous avons, depuis longtemps, indiqué au consommateur que la victoire lui était assurée, s'il se contentait d'user avec modération des armes suivantes :

- 1° Grève pacifique et raisonnée, et simple refus d'acheter ;
- 2° Concurrence collective, sous la forme coopérative de préférence ;
- 3° Pression énergique sur les pouvoirs publics, pour obtention des réformes indispensables à la protection des consommateurs ;
- 4° Enfin organisation sérieuse des syndicats régionaux, en même temps que leur adhésion à notre fédération.

Ne compromettez pas le mouvement admirable que vous avez créé, par des excès fâcheux, et restez soigneusement à l'abri de toutes accointances politiques.

Et, quelques jours plus tard, interviewé par le *Journal des Débats*, M. Armand Fénétrier, secrétaire général de la Ligue, précisait ainsi sa façon de voir :

Reçus par la Commission interministérielle, nous avons exposé que nous n'étions pas les ennemis des producteurs, bien au contraire ; nous sommes les ennemis des fraudeurs, des accapareurs, des spéculateurs et de la démagogie... surtout de la démagogie, car c'est à elle que nous attribuons la crise actuelle. Ce qui arrive est la faute d'un état de choses prolongé, d'une surenchère exagérée et exorbitante sur toutes les denrées, surenchère qui ne tend qu'à augmenter. Le gouvernement a tout fait pour le producteur, rien pour le consommateur ; au contraire, on a augmenté leurs impôts, leurs patentes. Entre la catégorie des producteurs et la catégorie des consommateurs, seule la première est privilégiée — tout pour l'une... rien pour l'autre... On ne connaît pas, on ne

veut pas connaître la dernière. Lorsque le boulanger augmente d'un sou son pain, il ne se doute pas que lui-même subit le contre-coup de cette augmentation, car tout ce qu'il consomme est augmenté en même temps, presque automatiquement, par les autres producteurs furieux de son mouvement d'initiative.

Nous avons demandé à la Commission, comme toute première mesure d'urgence, l'abaissement des droits de douane ; puis, plus tard, comme mesures à longue échéance, le développement des transports, des frigorifiques, la création d'abattoirs communaux et régionaux.

Le secrétaire de la Ligue ajoutait : « Nous sommes pacifiques et profondément respectueux de la légalité ; mais, dans la mesure de nos moyens, nous soutiendrons fermement les justes revendications du consommateur. Nos œuvres seront : les meetings, les réunions publiques, la création de comités de propagande, la menace de constituer des coopératives nombreuses, enfin, la grève des consommateurs, possible à effectuer partiellement par le *déplacement de la consommation* entre des produits voisins ou des producteurs concurrents. »

Cette Ligue existait, à vrai dire, depuis le 18 décembre 1909 ; mais elle visait surtout, dans son principe, à fédérer les associations particulières de consommateurs déjà existantes et que nous avons énumérées. Elle voulait être la C. G. C., la Confédération générale des Consommateurs, la synthèse de toutes les ambitions nourries par le « tiers-état économique », en face des privilégiés de la production et du négoce.

Sur ces entrefaites, la crise de 1911, lançant la Ligue des Consommateurs dans la mêlée sociale, la dota d'une vie propre et lui fit une histoire. Aujourd'hui la Ligue compte de nombreux adhérents répartis en sections dans toute la France ; elle poursuit, dans tous les milieux, une vigoureuse campagne d'éducation et d'organisation ; elle est écoutée des autorités municipales et gouvernementales ; elle a son Bulletin officiel, « *Le Consommateur* » et elle pousse ses ramifications jusqu'au sein du Parlement. A la

séance du 2 décembre 1911, M. *Justin Godart*, député du Rhône la présentait en ces termes à ses collègues :

Tout récemment se sont constituées en France, à Paris notamment, des *ligues de consommateurs*, sous l'impulsion et sous la présidence de M. le professeur Gide. Cette ligue a tenu plusieurs réunions, des meetings, et le dernier meeting, tenu devant une nombreuse assistance, a été levé au cri de « Vive le consommateur ! »

Jusqu'à présent, sous notre régime de production, nous ne connaissions que deux classes, le capital et le travail ; une troisième classe s'éveille et prend conscience d'elle-même : c'est le tiers-état économique qui se lève et tente de faire sa révolution, ce sont les consommateurs qui veulent être quelque chose et intervenir dans les conditions de la production, de l'échange et de la vente. (*Très bien! très bien! sur divers bancs.*)

Il ne faut pas laisser le consommateur s'égarer, il ne faut pas lui laisser faire ces émeutes.

Il ne faut pas surtout que germe et se fixe, dans son esprit, cette idée qu'il y a entre lui et les producteurs de la campagne un antagonisme inévitable qui doit se traduire par des luttes. Le consommateur doit être guidé, renseigné, organisé, car son état anarchique actuel est un danger pour l'équilibre économique et pour la paix sociale.

C'est notre devoir, messieurs, de faire cette éducation du consommateur, de grouper l'immense pouvoir d'achat qu'il représente et de mettre à sa disposition les documents qui serviront de base à son action raisonnée...

...Le public n'est pas renseigné sur les causes des mouvements des prix. Devant la hausse des denrées alimentaires notamment, il s'en prend souvent à ceux qui n'en peuvent mais, alors que parfois c'est son ignorance, c'est sa naïveté qui ont fait l'audace des fraudeurs et des spéculateurs...

Il importe de mettre le consommateur en présence de la réalité. Pour cela, monsieur le Ministre, certains de vos services pourraient utilement recueillir et publier des informations précises sur les stocks, sur leur évaluation périodique, sur les attentats que l'on commet chaque jour à la Bourse du commerce contre la stabilité des prix des denrées usuelles. (*Très bien! très bien!*)

Elles pourraient aussi guider la justice en même temps que le consommateur et mettre fin aux accaparements ou les empêcher.

Ces services nouveaux devraient nous renseigner sur les éléments du coût des denrées et sur les facteurs qui déterminent

leurs changements, les progrès techniques, les capitaux mis en œuvre, l'activité du travail, l'organisation du commerce et de l'industrie, l'influence des intempéries, etc., en un mot, nous fournir toute une documentation que nous n'avons pas à l'heure actuelle, que nous ne savons où trouver. Il serait aisé d'entreprendre alors avec succès l'éducation du consommateur, de le pousser à diriger son pouvoir d'achat au mieux de ses intérêts et, par conséquent, de l'intérêt public. On lui indiquerait les objets le meilleur marché, eu égard aux saisons, les objets dont la baisse est probable, les produits les plus hygiéniques, les plus nutritifs, ceux dont il peut tirer le plus grand profit.

C'est pourquoi je demande à la commission du budget de vouloir bien étudier les moyens de mettre à la disposition du ministère du travail un crédit destiné à la création d'un *Office national de la consommation*, ayant la personnalité civile, sur le modèle de l'Office du commerce extérieur, de l'Office du tourisme, de l'Office de la navigation, et qui serait annexé au service de la statistique générale. Cette création doit être immédiate, car le problème de la vie chère est de plus en plus angoissant pour les modestes ressources. Bien qu'elles ne soient pas électeurs, nous devons aux ménagères, qui ont plus de difficulté pour équilibrer leur budget que nous n'en avons pour équilibrer celui de la France, l'aide, les renseignements, l'intervention de la loi, et au besoin de la justice, qui leur permettront de développer le bien-être de la famille ouvrière. (*Applaudissements sur plusieurs bancs.*)

Et le ministre du Travail répondait :

Je dois une explication à notre honorable collègue, M. Godart. Il nous a dit tout à l'heure qu'il y aurait intérêt, à son avis, à organiser une sorte d'Office des prix et de la consommation. Il a fait valoir les avantages qu'une pareille création pourrait nous donner. Il a parfaitement démontré que cet organisme nouveau, qui jouerait en quelque sorte comme un baromètre économique, serait facilement à même, par l'étude des indices à laquelle il se livrerait, de donner au consommateur les indications préalables des mouvements de hausse et de baisse des prix des objets de première nécessité.

Il y a là, en effet, une conception des plus intéressantes, qui présente d'autant plus de valeur à nos yeux qu'elle nous a été recommandée par la commission des crises et par le comité permanent des prévisions des chômages industriels...

Ce que je puis dire, messieurs, c'est que, intimement persuadé

de l'utilité d'une pareille institution, *j'appuierai de toutes mes forces la demande de crédit qui sera de nature à la réaliser. (Très bien! très bien!)*

Il est hors de doute qu'un « Office de la consommation », sérieusement organisé, serait de nature à rendre de très grands services. On peut toutefois se demander si son principal résultat pratique ne serait pas la création de nouveaux fonctionnaires. En tout cas, ce projet risque de dormir longtemps encore dans les cartons ministériels. La Ligue fera bien de ne pas s'endormir sur de telles promesses et de continuer vigoureusement son œuvre de propagande sur d'autres terrains que nous allons préciser.

Il n'en est pas moins capital de constater que le consommateur, une fois qu'il est groupé, s'impose désormais à l'attention du législateur.

L'influence des « consommateurs » s'affirme si bien que les conseils administratifs des grands services de l'Etat s'ouvrent eux-mêmes à des représentants du public intéressé. Le décret du 13 juin 1911 admet, dans le comité consultatif des P. T. T. concurremment avec les personnages officiels, les délégués suivants : 6 membres des chambres de commerce, 6 délégués des compagnies de chemins de fer, 4 délégués des compagnies de navigation, 6 commerçants et industriels français établis à l'étranger, 10 délégués des groupements corporatifs, industriels, commerciaux, agricoles, financiers.

L'article 56 de la loi de finances du 13 juillet 1911 dispose que le conseil du réseau ferré de l'Etat comprendra, entre autres membres, 7 représentants des chambres de commerce et des associations agricoles des régions desservies par le réseau.

Une nouvelle méthode d'action directe. — Il nous reste à exposer certains moyens de combat que préconise

la *Ligue des Consommateurs*. Ces moyens, empruntés à l'arsenal de l'action directe, peuvent être assez redoutables pour l'adversaire. Ce n'est pas à dire qu'il s'agisse ni de saboter les producteurs, ni de dynamiter les commerçants, ni de « chasser le renard ». M. Gide et ses disciples, bourgeois éclairés et prudents, répugnent par nature à de si criminels égarements. Ils ne se gênent point cependant pour recommander la « grève des estomacs » ou, plus exactement, le *déplacement de la consommation*. Que faut-il entendre par là ?

Lorsqu'une denrée quelconque est « trop chère », c'est-à-dire lorsque le consommateur la trouve hors de proportion avec ses ressources, ou que l'augmentation des prix, à ses yeux, n'est pas justifiée, est-il rien de mieux à faire que de renoncer à l'employer et de la laisser pour compte aux vendeurs ? Sans doute, répondra-t-on, mais il n'est nullement besoin pour cela de se concerter ni de se liguier ; la loi de l'offre et de la demande joue d'elle-même, sans que nulle intervention soit nécessaire. Erreur, grosse erreur. Le consommateur est si naïf qu'il regarde certains objets comme rigoureusement indispensables à son existence. Il se ruine, il s'endette plutôt que d'y renoncer, il veut les acheter à quelque prix que ce soit. De plus, si le consommateur pauvre était seul à « bouder contre son ventre », ni le producteur, ni le commerçant ne s'en apercevraient : ils se rattraperaient sur la clientèle aisée, et leurs profits resteraient les mêmes à peu de chose près.

Il faut donc parvenir à *coaliser* les consommateurs en vue d'une *abstention* totale et simultanée. Il faut que tous, plus ou moins fortunés, se privent par solidarité de l'objet mis à l'index parce que trop coûteux. Et, de cette façon, sentant sur leurs gorges le couteau du consommateur, producteurs et intermédiaires seront bien obligés d'abaisser les prix de vente, au moins toutes les fois que ces prix, excédant de beaucoup le prix de revient, auront été *surélevés par une demande très abondante*. Ainsi donc, toute menace et toute violence mises de côté, l'énorme ralentis-

sement de la demande fera fatalement diminuer les prétentions de l'offre. C'est ce qu'il fallait démontrer.

Nous pouvons encore invoquer l'autorité de M. Paul Leroy-Beaulieu. Le savant économiste, qui n'a certes pas pour habitude d'accabler les producteurs et les commerçants, constate cependant que beaucoup de produits subissent une majoration arbitraire que les consommateurs ont tort de se laisser imposer (1). Et, par ailleurs, ayant dénoncé les entraves trop nombreuses apportées à la liberté commerciale et industrielle, nous sommes d'autant mieux fondés à demander que le producteur et le commerçant, à leur tour, ne pressurent pas le consommateur.

« Mais, nous dira-t-on, le moyen que vous préconisez pour obliger les vendeurs à mettre les pouces — c'est-à-dire les grèves *pacifiques et concertées de consommateurs* — ce moyen ne peut guère être mis en pratique ? »

Nous avons cependant déjà assisté, tant en France qu'à l'étranger, à des grèves de ce genre, dirigées, soit contre les pouvoirs publics, soit contre le commerce privé, qui furent les unes et les autres couronnées de succès.

En 1908, les abonnés du gaz de la banlieue parisienne, trouvant les tarifs de la Compagnie exagérés, demandaient en vain une réduction de dix centimes par mètre cube.

(1) En principe, écrit M. Leroy-Beaulieu, il n'est nullement mauvais que les consommateurs cherchent à se défendre contre la hausse des prix. Si les ménagères des départements du Nord, de l'Aisne et autres, tout en formant des attroupements et formulant hautement des revendications, s'étaient contentées de mettre à l'index certains négociants ou certains fournisseurs du marché et avaient fait grève, en *s'abstenant* totalement ou tout au moins partiellement, pendant quelques jours, *des marchandises surenchérées*, il n'y aurait aucun reproche à leur faire; au contraire, *elles auraient été plutôt dignes d'éloges*. Il ne faut pas, en effet, que le consommateur accepte, sans discuter, toutes les hausses de prix que décrètent les producteurs, ces hausses n'étant pas toujours justifiées, au moins intégralement.

Sur l'initiative de quelques audacieux, ils se concertèrent, se liguèrent, et nommèrent des délégués avec qui la Compagnie, méprisante, refusa d'entrer en pourparlers. Ce fut un *tolle* général, et l'indignation des ligueurs se traduisait, dès le lendemain, par une déclaration de grève en bonne et due forme. Tous les abonnés des communes intéressées, à de rares exceptions près, obéirent au mot d'ordre et fermèrent résolument leurs compteurs. La Compagnie, devant ce bel ensemble, ne tarda pas à capituler.

A Besançon, au cours de l'année 1910, les ménagères, s'insurgeant d'un commun accord contre certains marchands qui prétendaient porter de 0 fr. 20 à 0 fr. 25 le prix du litre de lait, obtinrent raison pour la plus grande joie de la population bisontine.

Toujours dans le Jura, au mois d'octobre dernier, les habitants de Poligny, mécontents de la qualité et du prix du gaz, se mettaient en grève et fermaient leurs compteurs. Commencée le 5 octobre, cette grève dura jusqu'au 8 novembre, sans qu'on eût à enregistrer de défections. A cette dernière date, le directeur consentit à ramener à 0 fr. 27 le prix du mètre cube de gaz, payé jusqu'alors 0 fr. 30.

A Roubaix, à Tourcoing, la Fédération des cabaretiers et débitants de boissons décidait, le 25 janvier 1910, la grève de l'alcool, afin de protester contre la licence et les nouveaux impôts soumis au Parlement. Dans un tract distribué par milliers d'exemplaires, les débitants s'engageaient à ne plus vendre un seul verre d'alcool, et les consommateurs promettaient de ne plus en demander, tant que satisfaction ne leur serait point accordée par les pouvoirs publics.

Au début de 1909, le gouvernement allemand avait voté une nouvelle taxe sur la fabrication de la bière. Toucher à la bière, chez nos voisins, c'est blesser à la fois le ventre et l'âme de la nation. Et le mécontentement général s'augmenta de ce que les brasseurs profitaient de la circonstance pour majorer encore le tarif légal et en tirer de

nouveaux bénéfices. La grève fut aussitôt décidée dans maintes agglomérations importantes de buveurs. Dans les cantines de l'usine Krupp, à Essen, pour ne citer qu'un exemple, la vente passa aussitôt de mille bouteilles par jour à quarante-quatre !

Les brasseurs, après quelques jours de résistance, déposèrent les armes. Et, non seulement ils appliquèrent le tarif officiel, mais encore, pour ramener les clients infidèles, ils promirent de faire bonnes mesures et de supprimer le fameux « faux-col ».

Aux Etats-Unis, la grève de la viande, qui s'est poursuivie, il y a deux ans, contre les accapareurs du Beef-Trust, donna des résultats concluants. A Cleveland, d'où le mouvement était parti, plus de 30.000 ouvriers s'étaient volontairement condamnés au régime végétarien. Bientôt, devant cette obstination magnifique, la viande de boucherie baissa, comme par enchantement, de 0 fr. 75 par kilogramme, et le Président Taft, assurant les grévistes de toute sa sympathie, décidait d'intenter un procès au célèbre Beef-Trust.

Il est certain que le consommateur ne se laisse pas toujours facilement endoctriner. On persuade aisément à l'ouvrier de cesser le travail afin d'embarrasser et de contraindre son patron. Mais le consommateur ne se résigne guère à se « serrer le ventre », sous prétexte que le bonheur est à ce prix. Comment songer, en France, à faire une grève du pain, une grève de la viande, une grève du beurre ?

Cependant, si nous en croyons les médecins, nous pourrions sans inconvénient manger moins de pain, moins de viande, et même nous passer de beurre, d'autant plus aisément qu'il y a presque toujours, des *denrées de remplacement* auxquelles on peut recourir. Les ligues pourront précisément indiquer ces denrées et en propager l'usage, en veillant à ce qu'on ne puisse les accuser de faire de la

réclame intéressée. C'est ainsi que les pâtes alimentaires remplaceraient avantageusement les légumes verts quand ils sont hors de prix ; les légumes azotés, très substantiels (haricots secs, lentilles, marrons), prendraient pareillement la place d'une partie de la viande dont les sédentaires font un usage aussi abusif que coûteux.

N'y a-t-il pas lieu de déplorer l'abandon du traditionnel pot-au-feu, dédaigné maintenant jusque dans les ménages ouvriers, au profit des rôtis et des grillades ? Une bonne éducation ménagère remettrait en honneur cette nourriture si saine, et le consommateur pourrait de la sorte, sans que son estomac en pâtisse, faire « la grève des beefsteaks et de côtelettes ».

Une autre observation typique peut se faire au sujet du beurre. Nous avons indiqué dans quelles proportions énormes son prix s'est élevé. Or, la Faculté déclare à qui veut l'entendre que ce produit peut être remplacé dans le ménage, et cela sans aucun danger, par les graisses animales et végétales (cocoses, végétalines, etc.). Mais le consommateur reste incrédule, et — chose suprenante — surtout le consommateur modeste qui devrait s'ingénier à acheter des produits avantageux. Les graisses végétales dont le goût ne se distingue presque pas, paraît-il, de celui du beurre, et qui coûtent la moitié moins, commencent bien à être utilisées par les ménages bourgeois : on en trouve, dans les grandes villes, chez les épiciers du centre ; mais c'est en vain que l'on chercherait à se les procurer dans les quartiers excentriques.

L'ouvrier préférera un beurre rance et de mauvaise qualité — qu'il aura payé très cher, mais qu'il croit « naturel » — à un produit industriel offrant toutes garanties d'inocuité.

On nous objectera encore qu'en abaissant la demande, et par suite les prix, pour une denrée, on augmentera d'autant le prix d'une autre denrée demandée en remplacement. Pas nécessairement, répondrons-nous : car l'offre

est plus ou moins élastique suivant les produits. La production de telle denrée est plus extensive que celle de telle autre. Ainsi, la fabrication des pâtes alimentaires ou la culture des légumes azotés peuvent recevoir un développement incomparablement plus grand que l'élevage du bétail. L'augmentation des demandes aura donc une moindre répercussion sur l'offre pour les premiers que pour le dernier. Quoique qu'il en soit, on se rend compte des obstacles que l'organisation rationnelle des consommateurs devra surmonter avant d'arriver à ses fins.

L'éducation du consommateur pourra se poursuivre sur bien d'autres points. Elle devra tendre notamment à réformer certaines habitudes fâcheuses contractées dans les milieux populaires, tels que l'abus du crédit et l'usage des primes. Le consommateur averti s'apercevra peut-être que les fameuses primes qu'il considère comme un cadeau, sont, en définitive, payées par lui et non par le commerçant.

Les groupements, comme celui dont nous venons de définir le programme, aboutiront-ils ? Il serait imprudent de l'affirmer. L'application est aussi difficile que le programme est séduisant.

Le réveil du consommateur, quelque incomplet qu'il soit encore, nous sert, en tout cas, de précieux enseignement. Il révèle aux économistes, aux politiques, à tous ceux qui se flattent d'instruire les hommes et de les diriger dans la voie du progrès, l'existence de vastes domaines inexplorés, où quantité de découvertes peuvent être faites, capables de bouleverser nos données économiques et de nous créer de nouveaux horizons.

Le « roi fainéant » de M. Gide va peut-être secouer sa torpeur, prendre en mains les rênes du pouvoir économique et dicter sa volonté.

Le métier de prince ne s'apprend pas du jour au lendemain. S'il prétend détourner, à son profit, les lois économiques, le consommateur doit édifier d'abord sa propre

législation, il doit se donner des règles, s'assigner un but, se tracer des frontières. Il doit surtout, dans les groupements qu'il improvise, faire d'abord son éducation personnelle. Dès qu'il se sera délivré de sa prodigieuse ignorance, le consommateur aura déjà fait la moitié de sa besogne, et l'autre moitié lui sera facile.

Souhaitons-lui sincèrement de réussir. Puisqu'il récrimine contre ceux qui l'ont, jusqu'à ce jour, gouverné, qu'il lui soit donné de gouverner à son tour. S'il se sent digne de cet honneur, souffrons qu'il en porte le poids sur ses innombrables épaules et faisons des vœux pour qu'il n'en soit pas écrasé.

Vu :

Lyon, le 17 avril 1912,

Le Président du Jury de la Thèse.

R. GONNARD.

Vu :

Lyon, le 19 avril 1912,

Le Doyen,

FLURER.

Permis d'imprimer :

Lyon, le 20 avril 1912,

Le Recteur de l'Académie,

JOUBIN.

TABLE DES MATIÈRES

	Pages
INTRODUCTION	5

PREMIÈRE PARTIE

La vie est chère : jusqu'à quel point ?

Les moyens d'enquête. — Les statistiques et la réalité. — La courbe des prix au XIX^e siècle. — La crise actuelle : ses caractères, son étendue 9

Le prix de la vie :

LES VIVRES :	
La viande.	26
Le pain.	31
Les autres denrées usuelles	33
LE LOGEMENT.	36
LE SUPERFLU ET L'IMPRÉVU :	
L'ameublement et la toilette	43
Le café	44
Le théâtre	46
Les vacances	49
Les domestiques	50
Soins personnels, médecin	51
APPLICATION : LE BUDGET FAMILIAL.	53

DEUXIÈME PARTIE

La vie est chère : pourquoi ?

Les causes de la cherté :

I. — LA DÉPRÉCIATION DE L'OR.	61
II. — LES RAPPORTS DE LA PRODUCTION ET DE LA CONSOMMATION :	
La production mondiale.	76
La production nationale.	80
L'organisation économique	85

	Pages
III. — L'INTERVENTION DE L'ÉTAT DANS SES DIVERSES MANIFESTATIONS :	
Impôts	89
Droits protecteurs	91
Lois sociales	101
IV. — CAUSES SOCIALES :	
L'augmentation des salaires.	104
L'augmentation des besoins.	106
La dépopulation des campagnes.	108
V. — LA MAUVAISE ORGANISATION DES MARCHÉS :	
Excès d'intermédiaires	110
La spéculation	112
VI. — CAUSES ACCIDENTELLES ET PASSAGÈRES	118

TROISIÈME PARTIE

Où nous mène la vie chère ?

Y A-T-IL DES BÉNÉFICIAIRES DE LA VIE CHÈRE	121
LES VICTIMES DE LA VIE CHÈRE :	
a) La situation des salariés (parallèle entre l'augmentation des salaires et celle du coût de la vie).	138
b) Les personnes à ressources fixes :	
Employés et fonctionnaires	152
Rentiers	155
Carrières libérales	156
Personnes morales	162
LES ESPRITS FERMENTENT	
Les manifestations de ménagères. — L'exploitation par la C. G. T. des « ventres affamés »	164

QUATRIÈME PARTIE

Y a-t-il des remèdes à la vie chère ?

LES EXPÉDIENTS.	
La taxation des denrées.	180
Les coopératives municipales	182

	Pages
CE QUE PEUT OU DOIT FAIRE L'ÉTAT :	
Réprimer les abus de la spéculation ; punir la fraude	191
Améliorer la distribution (moyens de transport) . . .	195
Limiter les charges fiscales et sociales	199
Convient-il d'abaisser les droits de douane ?	201
UN REMÈDE EMPIRIQUE : LA COOPÉRATION.	
Les coopératives de production et de consommation. — Les résultats et l'avenir de la coopération.	212
UNE HYGIÈNE SOCIALE :	
Prêcher le retour à la terre. — Dénoncer les besoins factices. — Réaliser l'harmonie économique	235
L'ORGANISATION DES CONSOMMATEURS :	
Le consommateur est un « roi fainéant » ; la défense de ses intérêts ; son éducation. — Les ligues de consommateurs et les ligues sociales d'acheteurs.	
— Une nouvelle méthode d'action directe	242-263



